



杭州萤石网络股份有限公司

关于2025年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨

**2026年度
“提质增效重回报”
专项行动方案**

CONTENTS

目录

01	聚焦经营主业 加快市场布局	02
02	坚定核心技术投入 创新驱动发展	08
03	优化运营管理 降本增效	11
04	规范公司运行 完善公司治理	13
05	提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象	16
06	提高投资者回报 增进市场认同和价值实现	18
07	强化“关键少数”责任	20

前言

为积极响应落实关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行“以投资者为本”的发展理念，积极回报投资者，努力实现高质量上市公司的发展目标，杭州萤石网络股份有限公司（以下简称“萤石网络”或“公司”）于2025年4月12日发布了《2025年度“提质增效重回报”行动方案（以下简称“2025年度行动方案”或“方案”）》，并定期对方案实施进展及成效进行阶段性回顾，按时发布了《2025年度行动方案半年度评估报告》。

2025年，我国资本市场围绕服务实体经济、推动高质量发展主线，推进政策创新、深化改革攻坚，呈现稳中有进、提质增效的发展态势，各项新举措落地见效，市场活力与韧性持续提升。公司以技术产品研发和创新为核心，持续完善营销和品牌建设，搭建线上+线下融合的全域零售渠道矩阵、自建精益化供应链体系，优化企业运营管理体系，提质增效，持续提升公司的核心竞争力，不断为投资者创造价值。

2026年，对外业务方面，萤石将充分发挥端云协同的优势，形成整体的技术优势，端侧或边缘侧部署小模型，云平台部署大模型，端云协同，充分利用公司在垂直物联专业场景的积累沉淀，基于MoE大模型，构建以人为中心的个性化产品及服务体系；对内公司经营方面，公司将更充分的构建以AI为中心的业务生产流，以AI技术赋能公司高效运营及高质量发展。

聚焦经营主业 加快市场布局



萤石致力于成为全球领先的智能视觉物联网服务商，构建了全球领先的视觉物联网云平台，打造了硬件产品+软件云服务一体化的物联网服务体系。公司始终以用户需求为导向，聚焦于智能视觉技术，不断强化AI视觉的差异化能力，以AI和萤石物联网平台为双核心，拓展了智能家居摄像机、智能入户、智能穿戴、智能服务机器人及智能控制五大核心自研的智能产品；生态体系方面，公司以萤石开放平台为基础打造了全栈开放的软件生态体系。

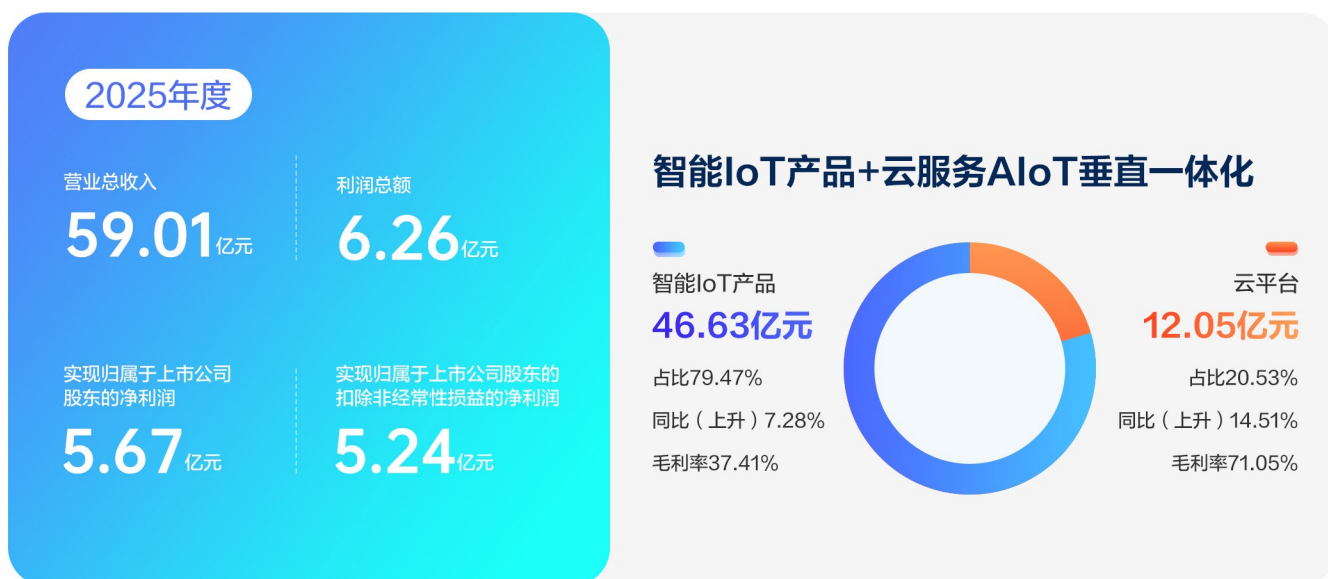
智能物联感知是公司业务的核心基石。随着AI技术的快速发展，无论是智能家居、智能机器人、智能汽车等智能产业，视觉成为AI理解物理世界并与之交互的主要途径，基于前沿的智能视觉与物联网技术，公司致力于为C端用户提供可靠、可信赖的安全守护，保障家庭与社会的安全、提升生活品质，同时将智能视觉物联云能力开放，与行业开发者一起，共同创造更便捷、更安心、更温暖的美好生活。



2025年，公司持续聚焦核心优势，以创新驱动技术研发，推进智能消费类IoT产品和物联网云平台服务的研发，不断推出有竞争力的创新产品和服务，完善业务版图，整体经营业绩实现稳健增长；同时，公司进一步拓展和完善境内外渠道建设，优化渠道结构和产品结构，推进精益化管理，充分运用AI工具提升整体经营效率，公司整体盈利能力稳健提升。

2025年度，公司实现营业总收入59.01亿元，同比增长8.44%；实现利润总额6.26亿元，同比增长16.11%；实现归属于母公司所有者的净利润5.67亿元，同比增长12.43%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润5.24亿元，同比增长8.33%。

自2022年12月登录科创板以来，公司始终坚持高质量发展。2022年-2025年，实现营业总收入复合增长率11.07%，归属于上市公司股东的净利润复合增长率19.30%，近三年毛利率始终稳定40%以上。



（一）抓住便携可移动场景需求，推动智能IoT硬件产品与AI深度融合

2025年，公司积极场景化创新，突破智能家居摄像机增长边界，基本盘业务企稳增长，基于最新发布IDC《全球智能家居设备市场跟踪报告》显示，2025年萤石蝉联消费摄像头出货量全球第一，出货量市场份额13.2%，位居全球榜首；同时，公司积极推广智能入户新品，引领行业变革，完善产品矩阵和结构，不断优化公司明星业务的盈利能力。

2025年，公司推出了魔方CB60、魔丸Pro HB90等多款室内外4G电池摄像机，实现无WiFi、无电源等多场景覆盖，验证了便携监控+消费类场景需求，破局智能家居摄像机增长曲线。面向消费者便携、可移动的场景需求，公司魔方CB60 4G电池摄像机成为年度爆品，助力公司从固定物联网应用场景向移动物联网场景延展，为公司后续可移动智能穿戴数码等新产品形态打下了技术架构的基础。同时，针对儿童、老人、宠物的智能看护陪伴需求，公司也正在智能摄像机细分应用场景及细分人群上持续拓展发力。



公司智能入户产品作为公司的明星业务，在视觉能力、AI能力和交互能力方面不断沉淀，引领智能入户产品的智能化升级迭代。2025年推出的萤石启明AI人脸视频锁（Y5000FVX），深度融合AI技术，搭载自研个性化AI智能体形象系统，是智能门锁行业内第一把融合AI智能体交互功能的产品，公司智能锁在产品定义及产品竞争力方面处于全行业领先地位。同时，公司布局了多款智能可视门铃、智能猫眼，适用于不同形态的居住环境，受到境内外用户的欢迎，收入和利润都有亮眼的贡献。



智能穿戴数码是公司从固定视觉物联网向移动视觉物联网的战略布局载体，是公司核心自研产品线和孵化业务之一。公司子品牌Akiitu（爱可途）将专注于承接公司智能穿戴数码电子产品，致力于为消费者带来时尚个性、自由随行、无拘无束的出行和分享方式，相关新品将在2026年发布。

智能服务机器人也是公司战略孵化业务之一，承载着公司核心技术发展和迭代的战略支撑。随着AI技术和具身智能技术的快速迭代发展，智能服务机器人形态呈现出多样化的发展趋势，我们相信，未来服务机器人将更好的融入生活场景，为消费者提供家务、看护、陪伴等多种服务。目前，公司继续在智能清洁机器人（家用&商用）、智能宠物看护机器人、陪伴机器人等细分产品上投入研发资源，预计新品也会在2026年度及以后陆续发布。

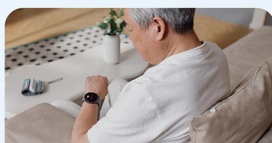
（二）持续迭代萤石蓝海AI视觉大模型，推动物联网云平台智能化升级

2025年，公司继续推动萤石蓝海AI视觉大模型的迭代升级。公司自主研发的面向垂直物联场景的、支持端云协同的MoE^①具身大模型“萤石蓝海AI视觉大模型”是家居行业首个具身智能大模型。萤石聚焦于空间级的具身智能，与物理世界交互的具身AI，强化IoT与物理世界的感知与互动，构建具身大脑，实现多智能体端云联动。

2025年，公司持续推进AI与智能硬件及云服务的多维度深度融合，将蓝海AI视觉的强大能力与用户需求紧密结合，推出了一系列创新功能，包括AI智能搜索（文搜视频）、AI每日总结、录像智能摘要、个性化语言提示等，在云存储的基础上形成了AI云智存等AI增值服务。未来，萤石将继续基于蓝海AI视觉探索更多AI技术的可能，为用户创造更安全、便携、美好的智能生活。

迭代进化 萤石蓝海大模型2.0 | 更丰富的算法组件、更专业的垂直能力

专业升级 垂直场景大模型



长辈看护 混合大模型

- 长时间未出现告警
- 久坐提醒
- 健康周报



入户安全 混合大模型

- 走廊环境安全
- 可疑人员报警
- 物品看护



宠物陪伴 混合大模型

- 宠物视频
- 宠物行为
- 情绪理解



① MOE: 混合专家模型 (Mixture of Experts, MoE)

截至2025年底，萤石物联网云平台在全球拥有超过120个数据站点，平台上的IoT设备接入数超过3.6亿，其中视频类设备超过3亿。

面向消费者用户，萤石物联网云平台通过面向家庭及个人的App应用，围绕生活、工作、户外运动、旅游等场景及空间提供安全、便捷、舒适、健康的智能化增值服务，为用户提供可延展的个性化功能和服务，拓展产品应用场景，构建基于终端消费者使用场景的AI场景化服务和AI智能体，为用户提供更多维度的产品价值和更优质的产品体验，提升用户满意度。

面向行业端开发者客户，萤石物联网云平台逐步将积累的技术能力和运营经验进行开放，以视频物联云开放服务为坚实基础，深度融合萤石蓝海大模型2.0与AI中台能力构建面向碎片化AI场景的全栈开放体系。通过AI智能体开发引擎与"场景化智能体+设备开放+APP开放"的能力矩阵，服务开发者自主构建智能体、灵活定义端云协同模式、自由设计应用呈现方式，助力开发者突破行业场景落地的效率与成本瓶颈并实现商业价值。

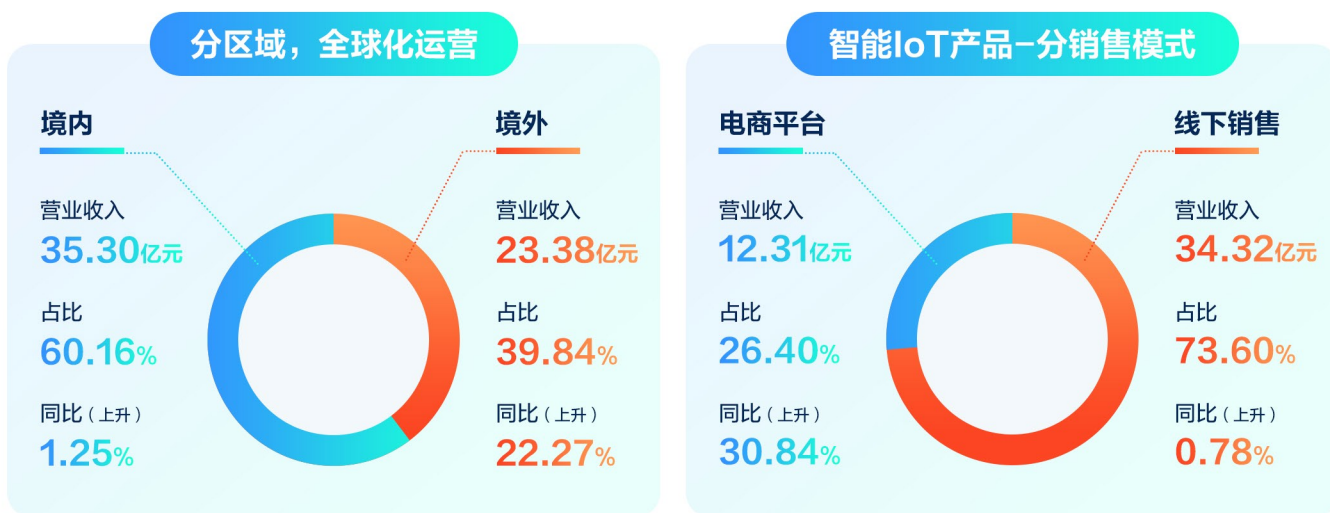


2026
NIAN

公司将顺应AI技术的快速发展，积极引入AI技术在各产品线、物联网云服务端的应用落地，强化萤石端云协同的优势，形成整体技术优势，落地AI场景化应用。同时在公司经营方面拥抱AI技术赋能，深化运用AI技术到研发、营销以及中后台应用，提质增效，优化公司经营效率。

（三）线上线下协同，营销渠道共振，打造全域零售渠道，稳步推进全球化布局

2025年，公司进一步加强境内外全域零售渠道矩阵建设，线上+线下、零售终端+服务商协同，营销+渠道共振，持续提升终端用户的触达能力。公司主营业务及智能IoT产品收入构成分别如下：



● 线上：

境内消费者线上消费习惯成为主流，公司境内电商持续深耕人货场，以经营效益持续改善，品牌市占不断进阶提升为目标，坚持多品类、多渠道的差异化竞争策略，以货架电商+内容电商双轮驱动，构建直营电商+授权电店铺生态矩阵，按场景、按店铺属性有策略性地投放匹配的产品SPU^②，打造品牌合力。截至2025年12月31日，境内智能家居摄像机、智能门锁等主流销售产品通过线上电商触达消费者的出货额占比进一步提升至55%以上（不考虑专业客户渠道）。

● 线下：

公司正在积极拓展线下终端零售体系+线下服务商体系的建设，助力线下渠道的转型和可持续发展。

20
26
NIAN

公司将不断完善公司全域零售渠道矩阵建设，深耕人货场，以组织力建设破局增长；同时，不断沉淀数字化营销能力，加强产品场景内容化，拉通全域营销数据工具，并继续完善IPMS^③管理系统建设，以消费者为中心操盘产品全生命周期，推进产品成功到商业成功的变革，IPMS驱动利润的同时，落地实践到更多公司核心产品SPU。

② SPU：SPU是标准化产品单元（Standard Product Unit）的缩写，作为电子商务领域中商品信息聚合的最小单位，它由一组可复用、易检索的标准化信息集合构成，用于描述产品的共性特性。

③ IPMS：（Integrated Product Marketing & Sales）集成产品营销与销售管理体系，是华为在2016年为消费者零售业务确立的一级流程，是为支撑2C新业务而设计的一套端到端流程管理体系，聚焦于产品从上市到退市的全生命周期操盘管理，并与IPD流程形成互锁以保证产品商业成功。

坚定核心技术投入 创新驱动发展



作为技术创新驱动型的公司，公司始终坚持以技术研发为核心，自主掌握核心科技，快速响应用户需求，推动业务持续发展。自成立以来，公司深耕智能消费类IoT产品与物联网云平台服务领域，涵盖了云平台构建技术、3D空间感知技术、多模态AI交互技术、智能硬件技术、服务机器人等技术，前瞻性把握行业和技术趋势，持续坚定在核心技术领域研发投入。

截至2025年12月31日，公司拥有1446名研发人员，占公司总员工人数的31.99%，占公司非产线员工比例为47.39%；2025年研发费用投入8.62亿元，占营业收入比例为14.61%。报告期内，公司新增发明专利130项，软件著作权7项，累计已拥有授权发明专利424项，软件著作权100项。

截至2025年12月31日

公司拥有研发人员

1446名

占公司总员工人数比例

31.99%



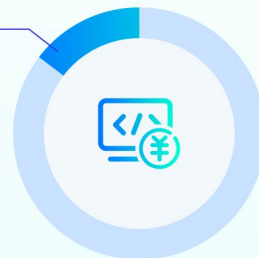
2025年

全年研发费用投入

8.62亿元

占营业收入比例

14.61%



报告期内



新增发明专利

130项



新增软件著作权

7项

截至2025年12月31日



累计拥有授权发明专利

424项



累计拥有软件著作权

100项

2025年重点研发项目成果回顾



场景化智能体系统设计与研发

投资规模：15,000万元

项目目标：通过多模态智能体场景化研发，强化智能体解决场景化复杂问题的能力，从而提升用户体验，进而实现AI服务的业务增长。

研发成果：完成基于多模态大模型在宠物场景智能体的设计和研发，实现部分多模态画像记忆系统的研发。

项目目标：提升定位精度和效率；基于智能视觉的识别算法，有效检测用户环境的材质和脏污情况；增加主机基站自清洁结构，进一步实现机器人免打理功能，提升用户体验。

研发成果：已完成基于空间计算的新一代具身智能扫洗清洁机器人的研发设计及系统测试。算法端实现基于空间计算的高精度导航与定位算法能力，提升机器人的定位精度和建图效率，基于自研的智能视觉识别算法，有效检测用户环境的材质和脏污障碍物识别，识别种类突破到200+种。算法与控制协同技术方面，结合脏污识别技术，动态调整水量控制，提升清洁效果。实现底盘运动控制模块平台化技术。主机滚筒创新应用自清洁反转，配合基站活水清洁，提高滚筒自清洁能力，有效延长滚筒使用寿命等技术。



基于空间计算的新一代具身智能扫洗清洁机器人研发

投资规模：10000万元



新一代结合AI大模型的智能摄像机设备研发

投资规模：17000万元

项目目标：完成新一代结合AI大模型的智能摄像机设备的产品化，大幅提升夜间感知、视觉分析、理解能力，解决用户录像检索复杂、消息推送不精准、夜视不清晰等痛点，提升用户体验。

研发成果：已完成产品结构开模及核心功能和算法模块的开发，进入系统集成及场景测试阶段。



萤石云平台全栈开放项目研发

投资规模：9000万元

项目目标：在原有平台PaaS^④服务开放的基础上，实现从APP到设备的全栈开放。

研发成果：完成开放平台智能体引擎项目开发，满足开发者低代码构建行业智能体需求；完成端-云融合模式的实时对话产品，实现屏幕类设备与实时语音对话智能体无缝集成。

项目目标：通过实现产品的自动化系统测试，提升产品系统测试的规范性、可靠性和一致性。

研发成果：已完成开门机、PIR、人宠测试设备；太阳能板、充放电测试设备目前试运行中；TF卡、锁体、开门机设备已完成优化安装测试，进入设备调试阶段。



萤石产品系统测试技术开发研究

投资规模：1200万元

20
26
NIAN

技术创新是公司发展的命脉。公司将继续紧跟AI技术趋势和潮流，对外业务方面更注重软硬一体化，充分发挥端云协同的优势，形成整体的技术优势，端侧硬件AI模型+边侧家庭私有AI主机+云端具备记忆、思考和推理的智能体助理，充分利用萤石在垂直物联专业场景的积累沉淀，拥抱外部优秀的开源通用大模型，构建以人为中心的个性化产品及服务体系；对内公司经营方面，公司将更充分的构建以AI为中心的业务生产流，以AI技术赋能公司高效运营及高质量发展。

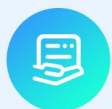
④ PaaS: Platform as a Service的缩写，指平台即服务

优化运营管理 降本增效



（一）自建供应链体系，拥有精益化供应链管理及稳健交付能力

公司坚持自建供应链体系，2025年7月重庆新供应链基地建成投产，各类智能家居产品年产能可达6000万台设备以上，有效形成重庆和桐庐双基地生产，确保供应链稳定性。



供应链交付管理

公司通过持续推进端到端供应链精益化管理，形成月度 and 周度的SOP协同机制，建立了以客用户为中心的差异化订单管理模式，以线上线下、直销分销不同渠道需求为拉动的端到端交付机制。



供应链数字化管理

公司通过建立供应链质量运营数字化系统，核心目标是推动“隐性成本显性化”，实现成本管控“无死角”，推动全流程成本可视化，真正让隐性成本浮出水面。质量运营体系，通过科学分类和数据化，将原本“看不见”的成本转化为“可管控”的效益。该体系促进了研发、计划、生产等环节围绕“一次做对”的目标协同运作，为未来精准投放资源、持续降本增效奠定基础。



供应链自动化升级

公司通过产线自动化升级及工艺创新，不断提升供应链整体效益和效率。例如，公司通过搭建AGV 自动仓储管理系统重点实现了自动收货和黑灯仓储，实现卸货到入库的自动化作业，提升仓储管理效率的同时减少了公司员工与供应商的接触，降低供应链合规风险。

基于萤石自建供应链的安全可控、提质、增效、降本的优势，最终为我们的用户稳定提供更高性价比、更高质价比的产品和服务。



▲ 鸟瞰图



▲ 厂房



▲ 综合楼



▲ 宿舍楼

（二）加强资金管理，实现资金效益最大化

公司切实加强资金管理，在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能。



募集资金管理

在募集资金管理方面，在不改变募集资金使用用途、不影响公司正常运营并有效控制资金使用风险的前提下，公司对暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好、满足保本要求的投资产品（包括但不限于结构性存款、定期存款、通知存款、大额存单等）；



自有资金管理

在自有资金管理方面，为规避物料采购进口支付产生的外币应付账款与出口收汇产生的外币应收账款出现的风险敞口，防范汇率波动风险，降低外汇市场波动对公司经营及损益带来的影响，公司通过以套期保值为目的的金融衍生工具对外汇敞口进行风险防范，以平滑汇率波动的风险。

20
26

公司将持续通过安全、高效的资金管理，增加资金效益，更好地实现资金的保值增值，实现股东利益最大化。

规范公司运行 完善公司治理



（一）持续完善公司治理体系建设

2025年，根据《中华人民共和国公司法》《关于新公司法配套制度规则实施相关过渡期安排》《上市公司章程指引》（等有关法律法规和规范性文件的规定，并结合公司实际情况，公司将不再设置监事会与监事，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权，公司各项规章制度中涉及监事会、监事的规定不再适用。

2025年为进一步完善公司治理，切实保护股东与职工利益，根据《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规、规范性文件的规定，结合公司的实际情况，公司增设1名职工董事，董事会人数由7人相应调整为8人。

2025年，公司根据《公司法》、《上市公司独立董事管理办法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》、《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等法律法规和规范性文件的最新规定，结合公司自身实际情况，对《公司章程》及部分制度进行修订，通过持续完善公司制度体系，不断提升公司治理规范性与有效性，为公司稳健发展筑牢坚实制度根基。

序号	制度名称	变更情况
1	《股东会议事规则》	修订
2	《董事会议事规则》	修订
3	《独立董事工作制度》	修订
4	《关联交易管理制度》	修订
5	《对外担保管理制度》	修订
6	《对外投资决策管理制度》	修订
7	《授权管理制度》	修订
8	《防范控股股东、实际控制人及其关联方资金占用管理制度》	修订
9	《募集资金管理制度》	修订
10	《控股子公司管理制度》	修订
11	《董事会专门委员会工作细则》	修订
12	《总经理工作制度》	修订
13	《董事会秘书工作制度》	修订
14	《内部审计制度》	修订
15	《内幕信息知情人登记管理制度》	修订
16	《信息披露管理制度》	修订
17	《投资者关系管理制度》	修订
18	《重大事项内部报告制度》	修订
19	《董事、高级管理人员及核心技术人员持股及变动管理制度》	修订
20	《信息披露暂缓与豁免事项管理制度》	修订
21	《外汇套期保值业务管理制度》	修订
22	《董事及高级管理人员离职管理制度》	制定
23	《监事会议事规则》	废止

20
26
NIAN

公司将根据修订后的《上市公司治理准则》，继续对各项制度进行优化调整，确保公司规范运作，推动公司治理规范化、科学化，保障公司及全体股东的合法权益。

制定《董事和高级管理人员薪酬管理办法》，进一步规范和完善董事、高管的薪酬管理事项，确保董事、高管的薪酬方案科学规范。

（二）加强募集资金管理，实现预期收益

公司坚持严格执行《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上市公司募集资金监管规则》等法律法规、规范性文件以及《杭州萤石网络股份有限公司章程》《杭州萤石网络股份有限公司募集资金管理办法》的规定，开设专户存储，严格管理募集资金使用，确保募集资金按照既定用途得到充分有效利用。2026年4月，保荐机构及审计机构对公司募集资金的使用进行了核查，确认公司募集资金合理规范使用。

2025年，萤石智能家居产品产业化基地、智能制造重庆基地项目、新一代物联网云平台项目、智能家居核心关键技术研发项目均按计划结项。

萤石智能制造重庆基地项目为生产配套基础设施，项目建成后，公司工业自动化与智能化水平进一步提升，生产质量持续优化，同时促进产业链上下游协同，提高供应商本地化率，充分发挥提质、降本、增效的优势。

新一代物联网云平台项目通过对物联网云平台的研发投入，提升了公司在消费者端物联网增值服务以及行业端开放业务的核心竞争力。

智能家居核心关键技术研发项目通过对智能家居核心关键技术的研发投入，持续累积沉淀有关核心技术的融合，支撑公司业务的中长期发展。

（三）发挥独立董事关键作用

2025年，公司根据《上市公司独立董事管理办法》、《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引3第1号——规范运作》等规则，对《公司章程》及《独立董事工作制度》进行了修订，并根据有关法律法规同步对《董事会专门委员会工作细则》中相关履职内容进行修订，进一步强化了独立董事对公司的监督体系，促进公司治理结构的完善和优化。

公司严格遵循《上市公司独立董事管理办法》的要求，积极配合独立董事开展工作，为独立董事履职提供一切必要的条件。公司已为独立董事设置了专属办公区域，方便独立董事开展每年不少于15日的现场工作。公司董事会办公室作为与独立董事对接的直接沟通部门，及时向独立董事汇报公司经营情况及其他重大事项。为独立董事工作提供应有的便利，保障独立董事的知情权，发挥独立董事在公司治理结构中的关键作用。

20
26

公司将进一步保障独立董事履职条件，充分发挥独立董事在参与决策、专业咨询、制衡监督等方面的作用，通过组织专项调研、定期或不定期当面沟通等方式，加强独立董事与公司内部团队间的互动交流及协同合作，提升公司董事会决策的科学性和合理性，维护投资者合法利益。

（四）持续加强内部审计、风险控制及合规宣贯

2025年公司持续拓展审计范围并深入业务层面，重点关注国际销售业务，并对国内销售、供应链采购等业务也进行了专项审计，持续关注募集资金、关联交易等业务的合规性；不断推进内部控制体系在各个部门深入建设，强化合规经营意识，提升公司规范运作水平，促进公司健康可持续发展。

2026年，公司将持续关注销售、采购等重点业务领域的风险管理，同时加强全面内控检查，推进业务流程优化，确保内部控制制度有效执行，完善内部控制体系建设。

同时为宣贯打造合规文化，2026年公司将：

- | | |
|---|--|
| <p>01 针对公司主营业务（国内部分），全面开展个人信息保护审计工作；</p> | <p>02 继续推进合同管理平台建设工作，细化模板管理、履约管理等的功能模块，借助智能工具提质增效；</p> |
| <p>03 深化贸易合规管理工作，通过制度发布、培训宣贯等，巩固前期平台建设成果，确保业务合规运行；</p> | <p>04 国内外业务相关重大法规跟踪解读治理，包括欧盟关于GDPR、AI、可持续发展等议题Omnibus package等；</p> |
| <p>05 在营销、研发重点业务领域持续做针对性培训、合规指导。</p> | |

（五）践行可持续发展理念

萤石网络始终秉承“致力于人人轻松享有安全的智能生活”的企业使命，将ESG理念与公司运营实践相结合，以科技力量为企业、社会、环境的可持续发展贡献价值。自2022年12月登录科创板开始，公司连续4年主动发布ESG报告，以透明和负责任的态度向公众展示我们的ESG实践及进展。

2025年，公司在产品设计、生产制造和运营管理等全环节深入推进绿色转型，如在生产环节，深度融合自动化、数字化与绿色技术，围绕场景搭建、设备迭代与工艺优化等维度，践行绿色制造，实现从仓储物流到生产制造的全面能效提升。同时，我们积极履行社会责任，持续在爱老助老、动物保护、文化传承、绿色环保等领域开展公益实践，努力为社会和谐发展贡献力量。



作为有AI有温度的科技公司，我们将继续坚持以客户为中心，持续科技创新，以ESG理念为指引，加强ESG管理和实践，携手各利益相关方，共同迈向可持续发展的未来。

提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象

05

公司自上市以来，十分重视与投资者沟通交流，建设了多元化投资者沟通渠道，通过可视化、通俗化地方式努力传递公司价值，增进投资者对公司的认识，增强投资信心。

- 2025年上半年，公司发布2024年年报及2025年一季度业绩的“一图读懂”说明报告。
- 2025年4月12日，公司披露2024年年度报告，并披露了2025年度“提质增效重回报”行动方案
- 2025年4月12日公司披露了2024年年度环境、社会及治理（ESG）报告



可视化

在定期报告、ESG报告及各类公告编撰过程中，公司充分考虑投资者的阅读理解需求，借助**图片、图表、量化数据信息**等可视化形式，提高信息披露内容的可读性和有效性，降低投资者的阅读难度。

同时，公司通过公众号发布“**一图读懂年报**”“**一图读懂ESG报告**”，分别向投资者解读年报及ESG报告关键指标和内容，使投资者更直观地理解和掌握年报及ESG报告信息，提高年报与ESG报告的可读性和可理解性。

通俗化

公司致力于不断提升信息披露的质量，确保信息真实、准确、完整、及时、公平。在定期报告、ESG报告及各类公告编撰过程中，公司充分考虑投资者的阅读理解需求，用**通俗易懂**的语言表达信息，**尽量避免使用过于晦涩难懂**的专业术语，同时对必要的专业名词进行注释，确保信息披露内容的可读性和有效性。

多元化

公司通过多元渠道与投资者沟通。年报发布后，组织业绩说明公开电话会议，面向所有投资者开放，向市场解读公司业绩情况，回答投资者关注问题，并在活动后及时发布《投资者关系活动记录表》，确保所有投资者公平获取公司信息。

日常工作中，萤石网络持续通过**电话、电子邮件、上证E互动、分析师调研、参加券商策略会、主动路演、投资者关系微信公众号、公司官网投资者关系主页**等多种渠道与各类投资者，包括中小投资者保持良好互动与沟通。

2025年

公司接待日常调研

74场

日常接待机构/个人投资者

506人次

组织线上业绩解读电话会议

5场

参与机构/个人投资者

518人次

组织上证路演中心网络互动业绩说明会

3场

参加券商策略会/主动路演

16场



荣誉认可

2025年萤石网络凭借硬核研发实力、稳健经营质效及卓越场景创新，成功斩获

“科创板上市公司价值30强”



**20
26**

公司将继续以《市值管理制度》为准绳，持续为投资者提供公开、透明、多样的沟通渠道，通过投资者交流会、业绩说明会等多种渠道与投资者保持密切沟通，常态化开展投资者关系活动，与投资者深入交流，形成良好的互动机制。此外，我们严格规范股东大会召开程序，平等对待所有股东，特别是保障中小股东的知情权、参与权和表决权，确保其合法权益。

提高投资者回报 增进市场认同和价值实现



萤石网络高度重视股东回报，致力于在保证可持续高质量发展的前提下，保持股东回报水平的长期、稳定、可持续，提升投资者获得感。2025年，公司新制定并严格执行《未来三年（2025年-2027年）股东回报规划》，给予投资者持续稳定的合理回报。

2025年5月28日，公司完成**2024年度**分红派息。

每10股派发现金红利

3.5元 (含税)

合计派发现金红利

27,562.5万元

现金分红金额占2024年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率

54.70%

2026年4月9日，经公司第二届董事会第十二次会议审议通过，公司拟定利润分配方案如下：

2026年4月

(本次利润分配方案尚需经年度股东会审议后生效)

每10股拟派发现金红利

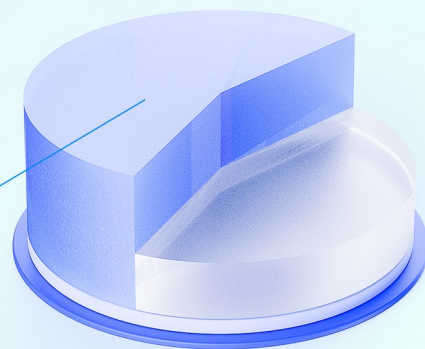
4.0元 (含税)

共计拟派发现金红利

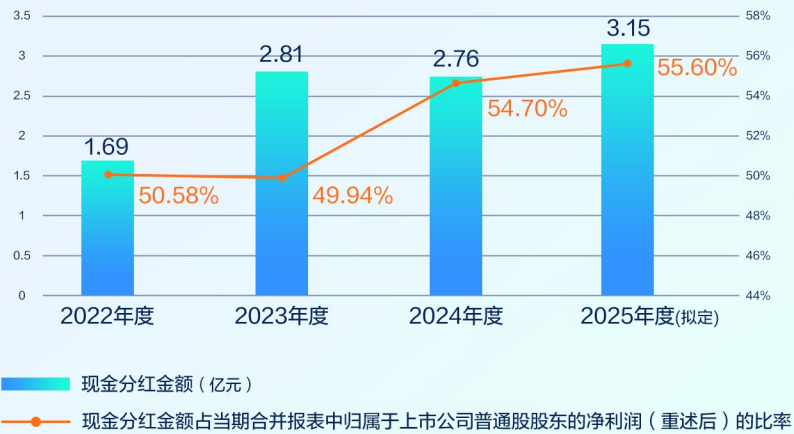
3.15亿元

现金分红金额占2025年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率

55.60%



● 2022年度-2025年度现金分红情况统计



2022年度至2025年度

累计拟派发现金红利

10.41亿元 (含税)

最近三个会计年度现金分红比例

(三个会计年度累计现金分红金额/年均净利润金额)

160.11%

2026
年及未来

2026年及未来，公司将持续为投资者创造价值，以切实维护广大股东的合法权益，我们致力于实现业绩稳健增长与股东回报的动态平衡，积极构建合理、可持续发展的股东价值回报机制，为公司的长期繁荣和股东持续利益回报奠定坚实基础。

强化“关键少数”责任



（一）保持独立性，提升关键少数履职能力

2025年，公司实际控制人不存在侵占公司资产、损害公司和中小股东利益的情况，在业务、人员、资产等方面与公司保持独立。公司通过独立董事、审计委员会等多层级、多维度对“关键少数”人员在公司核心重点领域进行监督。公司通过培训、合规提醒等方式提升公司董监高合规意识和履职能力，持续督促董高忠实、勤勉履职，严格履行其作出的各项声明和承诺。

2025年2月

2025年2月，公司部分董监高参加了2025年上市公司董事、监事和高管合规履职培训，深化了董监高履职。

2025年7月

2025年7月，公司部分独立董事参与了上海证券交易所举办的“上市公司独立董事后续培训”。

2025年7月和8月

2025年7月和8月，公司董事会秘书参与了上海证券交易所举办的“市值管理专题线上培训”、“维护科创板市场平稳运行，推动改革举措落地见效”专题培训。

2025年10月

2025年10月，中国证监会发布了修订后的《上市公司治理准则》，公司第一时间对涉及董监高的条款进行解读和宣贯，确保监管精神得以准确理解并有效执行。同时，我们例行在窗口期或重大事项筹备前对董监高进行合规提醒，持续增进关键少数人员对信息披露、重大事项报告、内幕信息管理职责的了解，进一步巩固增强“关键少数”合规意识。

（二）多举措维护股价稳定，引导长期价值投资

实际控制人及董监高持续增持

自公司上市以来，基于对公司未来发展的信心及长期投资价值的认可，切实维护公司股东的权益，公司实际控制人及董监高持续增持公司股票，截至2026年3月31日，公司实际控制人的全资子公司中电科投资控股有限公司（以下简称“电科投资”）累计增持超**5,455,838**股，合计增持金额超**2亿元**；公司董监高陆续通过个人自有资金增持公司股份累计达**2,417,069**股，合计增持金额超**4,700万元**；

2022年12月29日

董事长兼总经理蒋海青先生
增持金额约3,305.50万 共1,842,400股
公司副总经理兼财务总监（时任董事会秘书）郭航标先生
增持金额约199.87万 共110,565股

2024年1月23日

公司董事郭旭东先生
增持金额约95.06万，共35,000股
公司副总经理兼财务总监（时任董事会秘书）郭航标先生
增持金额约79.97万，共29,463股

2024年10月18日

接到公司实际控制人中国电子科技集团（以下简称“电科集团”）的全资子公司电科投资关于增持公司股份计划的通知，计划自2024年10月19日起6个月内，通过上海证券交易所交易系统以集中竞价、大宗交易等交易所允许的方式增持本公司股份，合计增持金额不低于人民币2亿元（含），不高于人民币4亿元（含）。该增持计划已于2025年4月15日实施完毕。

截至2026年3月31日，公司实际控制人电科集团通过全资子公司电科投资已累计增持公司股票5,455,838股，合计增持金额超2亿元。

2024年8月12日

董事长兼总经理蒋海青先生
增持金额658.90万，共243,415股

2026年3月9日-10日

董事长兼总经理蒋海青先生
增持金额419.49万，共156,226股

具体内容详见公司分别于2022年12月30日、2024年1月24日、2024年8月13日、2026年3月11日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露的《关于董事长兼总经理及部分高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号2022-001）、《关于部分董事及高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号:2024-005）、《关于董事长兼总经理增持公司股份的公告》（公告编号：2024-031）与《关于董事长兼总经理增持公司股份的公告》（公告编号：2026-002）。

具体内容详见公司于2024年10月19日、2025年4月17日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《萤石网络关于实际控制人的全资子公司增持公司股份计划的公告》（公告编号：2024-035）、《杭州石网络股份有限公司关于实际控制人的全资子公司增持公司股份结果的公告》（公告编号：2025-015）。

(三) 科学制定高管薪酬考核制度

2026年，公司将继续推进人才引进、晋升机制，公司将着力完善相关制度和员工激励体系，对具体的实施方案进行持续完善和优化，旨在深化管理层与股东之间的利益共担与共享机制，充分激发管理层的积极性和创新力，从而共同推动公司的持续发展。

公司将持续评估、实施“提质增效重回报”行动方案的具体举措，通过规范公司治理、提高公司核心竞争力、及时履行信息披露义务等方式切实履行上市公司责任和义务，回报投资者，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

杭州萤石网络股份有限公司

董 事 会

2026年4月11日