



2025年度

“提质增效重回报”行动方案的年度评估报告
暨2026年度“提质增效重回报”行动方案

北京石头世纪科技股份有限公司

CONTENTS

目 录

2025年亮点绩效 02-03

01 夯实主营业务
稳固经营根基 04-08

02 建设多元化人才队伍
共创价值 协同成长 09-11

03 完善投资者回报机制
保障投资者权益 12-14

04 公司治理与合规经营
并举 保障企业持续
稳健发展 15-18

05 提高信息披露质量
继续加强投资者沟通 19-21

06 进一步提升计划 22

2025年亮点绩效

营收规模高增，盈利结构优化

186.95 亿元

营业收入

56.51%

同比增长 ▲

104.42 亿元

境外收入

63.46%

同比增长 ▲

13.63 亿元

净利润

研发投入加码，知产储备持续扩充

14.20 亿元

研发投入

1,481 人

研发人员

46.13%

同比增长 ▲

41.99%

同比增长 ▲

7.59%

占营业收入比例

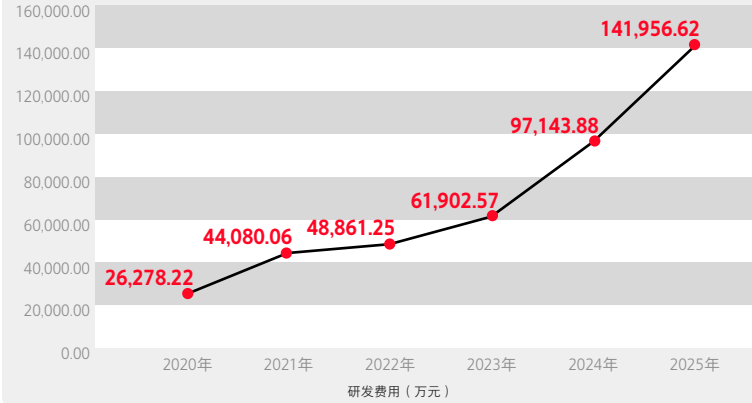
42.90%

占员工总数

1,975 项

新增授权专利

研发费用 (万元)



股东回报稳健，社会责任彰显

13.29 亿元

上市以来累计派发现金红利

110.4200 万股

上市以来累计回购股份

13,635.01 万元

2025年派发现金红

7,386.52 万元

2025年回购金额

2.91 亿元

上市以来回购总金额

16.21 亿元

上市以来分红及回购金额

21,021.54 万元

2025年分红及回购金额合计

15.42%

占年度归属于上市公司股东净利润的比例

入选多指数样本

沪深300指数

上证科创板50成分指数

中证人工智能主题指数

上证科创板AI指数

中证家用电器指数

中证沪深300ESG基准指数

中证A500指数

中证科创创业50指数

中证机器人指数

中证CS消费50指数

中证消费龙头指数

华证ESG领先指数

荣誉资质完备，治理优化夯实

专精特新与创新发

“创客北京2025”创新创业大赛具身智能行业一等奖
AI100应用标杆
2025北京专精特新企业百强第1名
2025北京高精尖企业百强第6名
2025北京数字经济企业百强第8名
国家级专精特新“小巨人”企业
制造业单项冠军企业
北京市创新型中小企业认证
北京市知识产权试点单位
高新技术企业

国际设计与品牌口碑荣誉

德国设计奖
IF产品设计奖
2025年红点奖
中国高端家电及消费电子红顶奖提名奖
IDEA国际设计卓越大奖
Best of CES 2025
年度最具人气清洁设备
年度创新影响力品牌
人民匠心技术奖
年度品牌价值奖
卓越用户口碑扫地机器人

资本市场价值与治理殊荣

证券时报“新质生产力50强”
科创板上市公司价值30强
上海证券报“公司治理大奖”
证券市场周刊“金曙光投资者关系奖”
杰出口碑上市公司奖



北京石头世纪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2025年4月4日披露了《北京石头世纪科技股份有限公司2025年度“提质增效重回报”行动方案》，自2025年度提质增效方案发布以来，公司围绕该方案的核心目标积极开展和落实相关工作，并于2025年8月16日发布了《北京石头世纪科技股份有限公司2025年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。

为了进一步规范公司运营，推动公司持续高质量发展，公司制定了《2025年度“提质增效重回报”行动方案的年度评估报告暨2026年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“本方案”），旨在对2025年的实施进展及成效进行总体回顾，评估公司在提升公司经营质量、核心竞争力与可持续发展能力、保障投资者权益等方面的实际效果。同时，为持续提升公司经营质量，增强投资者回报，根据当前经济形势、行业趋势以及公司实际情况，公司制定了2026年“提质增效重回报”的行动方案。2026年，公司将聚焦主营业务，优化经营策略，提升经营效率，促进资本市场的平稳健康发展。



01

夯实主营业务 稳固经营根基

根据董事会的战略部署，在公司管理层的领导下，2025年公司业务实现高速增长，实现营业收入1,869,477.68万元，同比增长56.51%；实现利润总额144,687.45万元；实现归属于母公司所有者的净利润136,332.23万元。报告期内，公司延续全球化战略，始终强化以技术为核心驱动力的发展思路，立足智能清洁行业的领先地位，聚焦智能清洁核心主业，以AI算法、智能感知、仿生机械臂等前沿技术为支撑，深耕全球市场、完善多元布局，稳步推进各项经营工作，实现规模与技术能力的同步快速提升。

1 夯实技术壁垒，持续迭代技术储备，为全球发展注入强劲动能

作为智能扫地机器人行业的领先科技企业，公司始终将自主研发与技术创新置于战略核心，以技术赋能持续提升产品智能化水平，引领行业技术迭代升级。根据IDC报告，2025年公司继续稳居智能扫地机器人全球市场首位，并在美国、日本、韩国等成熟海外市场稳居头部阵营，成为全球消费者选购智能清洁设备的主流选择。凭借深厚的技术积淀、高效的供应链协同能力及持续演进的软件算法体系，公司为消费者提供卓越的清洁体验，品牌认可度与全球知名度持续提升。

01 持续迭代核心技术，推出行业领先创新产品

报告期内，公司持续加大核心技术转化力度，深度融合大模型、智能导航、物体识别等前沿技术，成功推出多款高性能智能清洁产品，涵盖智能扫地机器人P20 Ultra Plus、G30 Space探索版、G-Rover轮足式机器人、P20活水版，洗地机A30 Pro Steam 5合1版、A30 Pro，洗烘Z1 Ultra、M1S Pure，以及智能割草机RockMow & RockNeo系列等，进一步丰富了公司的产品矩阵与价格矩阵。其中，G-Rover轮足式机器人是公司在具身智能领域的重要突破。产品采用创新双轮足架构，每条轮足具备独立伸缩与调高能力，通过AI算法实时感知环境变化，实现在楼梯、斜坡、门槛等复杂地形下的稳定移动与同步清洁，大幅拓展了智能扫地机器人的可覆盖空间范围，推动清洁场景从二维平面向三维空间延伸，标志着公司产品技术能力迈上新台阶。



公司高度重视前沿科技探索与多元技术储备，在导航算法、路径规划、物体识别及运动控制等多个领域持续深耕，并依托智能扫地机器人品类积累的多年核心经验，稳步向更多产品与业务领域延伸拓展。2025年，公司正式立项智能割草机品类，凭借多元的技术储备与高效的研发转化能力，产品于2025年9月德国IFA展正式全球亮相，第一代产品涵盖3款SKU，覆盖不同功能点与价格段，一经发布即收获热烈市场反响，并在IFA展上荣获多项大奖。该产品搭载Sentisphere™ VSLAM的RTK或LiDAR融合定位导航技术及360°户外激光雷达环境感知系统等核心技术，实现高精度定位与高效覆盖作业，为用户带来全自动、智能化的草坪养护体验，为公司品类拓展及全球业务增长注入新动能。

02 强化自主研发能力，构建坚实技术护城河

公司持续加大研发投入，不断深化自主创新能力建设。报告期内，公司研发投入达14.20亿元，同比增长46.13%；研发人员达1,481名，同比增长41.99%；新增获得境内外授权专利1,975项，技术储备持续扩充。与此同时，公司建立了完善的技术保护体系，综合运用专利申请、技术保密等多种手段，切实保障核心技术的稳定性与安全性，为公司长期可持续发展筑牢坚实基础。同时，公司积极吸纳市场顶尖人才，优化研发团队。公司的核心技术人员均来自微软、中国科学院、富士康、索尼等知名科技企业及科研机构，在多个关键技术方向具备深厚积累，对行业技术发展趋势具备前瞻性判断与持续创新能力，有效保障了公司的市场敏感度与整体科研水平，确保产品迭代始终紧跟行业前沿。



2 海内外协同发展，实现全球业务高速增长

公司自成立之初即践行全球化战略，始终坚持国内与海外市场协同推进、齐头并进，以本土市场深耕夯实根基，以国际市场拓展扩大增量，推动全球业务持续高速增长。

01 深耕国内市场，持续强化品牌核心影响力

在国内市场，受益于家电行业“以旧换新”补贴政策的有力推动，市场需求持续旺盛。公司聚焦资源，打造更具竞争力的产品矩阵，持续推出满足不同消费群体需求的新品。渠道建设层面，公司推进全零售渠道布局，持续深耕线下市场，结合城市风格与品牌特性在全国铺设门店近500家，有效提升用户粘性与产品体验感知。线上渠道依托京东、天猫、抖音等主流平台，通过直播带货、场景化种草等创新运营形式挖掘优质流量，品牌影响力持续领跑行业，消费者认可度与品牌知名度进一步提升。

02 精细化运营海外市场，提升全球核心竞争力

在海外市场，公司以国际化视野深耕全球布局，通过产品全价格段覆盖，充分发挥已建立的规模优势与品牌口碑优势，持续拓展北美、欧洲及亚太地区的细分市场与渠道网络。法国、意大利、西班牙等新拓展市场的业务规模迅速增长；日本、澳大利亚、泰国、越南等前期已布局市场的占有率持续攀升，取得持续突破。2025年，在“Prime Day”、“黑色星期五”等多个重要消费大促期间，公司在欧洲、北美、亚太三大区域全面领跑，全品类实现爆发式增长，多国市占率登顶。截至报告期末，公司产品已遍布全球170多个国家和地区，其中智能扫地机器人累计销量超过2,500万台。与此同时，公司已在多个主要海外市场设立分公司或子公司，以深度贴合当地市场需求，全面提升消费者的产品、购物、使用及售后服务的全链条体验。



3 线上线下协同发力，构建全球多渠道运营体系

公司坚持线上线下协同推进，深耕线上流量运营，积极拓展线下渠道，构建覆盖全球的全渠道运营网络，结合智能硬件产品特性持续优化产品展示与体验场景，提升产品触达效率与用户体验，进一步强化高科技智能硬件企业品牌形象。

01 深化线上渠道合作，挖掘全球优质流量

公司持续深化与各主要电商平台的合作，创新运营模式，不断扩大产品销售覆盖面。国内依托天猫、京东、抖音等主流平台，通过直播带货、场景化种草等形式持续提升触达效率；海外新增Shopee、Lazada等主流平台合作，并巩固Amazon等既有平台优势，实现线上渠道全球化覆盖。通过技术科普、产品实测等内容形式有效传递产品技术价值，持续提升消费者认可度与品牌知名度。

02 拓展线下渠道，全面提升用户体验

在国内市场，公司践行全零售渠道布局，夯实线上优势的同时持续深耕线下，全国门店覆盖近500家，有效提升用户黏性与产品体验感知。在欧洲市场，成功入驻MediaMarkt、家乐福等主流零售系统，掌握产品布局与营销策略的主动权。在北美市场，公司依托Target、Costco、Home Depot等渠道持续深化品牌建设，通过线下门店及SKU数量的持续拓展，实现口碑与销量的双重增长，有效提升品牌形象与市场份额。在亚太新兴市场，公司通过布局品牌体验店、完善线下服务网络、深化本土渠道合作，全面提升市场渗透率与品牌影响力。

未来，公司将聚焦公司主营业务，进一步夯实技术壁垒，坚持以“技术领先+场景落地”为指引，通过技术升级、产品设计优化及多元化渠道布局，为客户提供更加优质、高效、创新的产品和服务，推动公司业务的持续增长和行业的繁荣发展。





02

建设多元化人才队伍 共创价值 协同成长

公司坚持“人才为核心”的发展理念，聚焦智能硬件、软件算法等核心高技术领域，构建覆盖人才引进、培养、激励的全链条人才管理体系，重点培育兼具技术研发与市场洞察能力的复合型人才，为公司全球化、智能化战略的持续落地与长期发展提供坚实人才保障。

1 打造高效管理团队，筑牢长期发展根基

公司坚持外部市场化“引才”与内部体系化“育才”双轮驱动，持续深化组织能力建设与人才团队升级。目前，公司已组建一支兼具战略视野与丰富实操经验的核心管理团队，覆盖战略发展、产品研发、财务管理、公司治理等核心领域，具备先进的管理理念与清晰的管理思路，为公司打造技术领先、管理科学、运营高效的发展格局提供了有力的人才保障。



2 完善长期股权激励计划，推动人才队伍建设

报告期内，公司继续推进限制性股票激励计划和“事业合伙人”持股计划的归属与解锁，2022年、2023年和2024年“事业合伙人”持股计划已解锁，且完成收益分配。通过推进长期股权激励计划的有效落地，激励管理层及核心骨干主动维护股东利益、全力提升公司经营绩效，构建风险共担、利益共享的长效机制，推动公司中长期稳健发展。

2026年，公司将继续着力完善相关制度和员工激励体系，对具体实施方案进行持续完善和优化，深化管理层与股东之间的利益共担与共享机制，在充分激发管理层积极性和创造力的同时，也产生相应的约束作用，从而鼓励公司股东关注公司长远价值，更有效地实现员工和公司、公司股东的利益相统一，进而为公司的长期稳健发展注入强劲动力。





03

完善投资者回报机制 保障投资者权益

公司将继续坚持稳健、可持续的分红策略，综合考虑公司的实际情况、未来发展战略规划以及行业发展趋势等因素，兼顾现金分红的连续性和稳定性，制定合理的利润分配方案。自2020年2月在科创板上市以来，公司一直积极致力于优化利润分配政策，并多次实施回购计划，截至目前，公司累计分红金额（包含回购）为162,052.89万元，充分展现了公司对投资者回报的高度重视。

2020年度至2025年度，公司积极回馈广大投资者，分红金额（含回购）分别为13,700.00万元、14,029.33万元、18,006.10万元、83,800.65万元、22,517.59万元、21,021.54万元，合计分红金额占当期合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率分别为10.00%、10.00%、15.21%、40.85%、11.39%、15.42%，具体分红情况见下表所示：

指标	单位	2020年	2021年	2022年	2023年		2024年	2025年
					2023年半年度	2023年		
每10股派发现金股利	元	20.55	21.00	12.70	9.191	46.71	10.70	5.267
分红总额	万元	13,700.00	14,029.33	11,898.84	12,077.38	61,451.77	19,763.62	13,635.01
回购	万元	0	0	6,107.26	10,271.50		2,753.97	7,386.52
合计分红金额	万元	13,700.00	14,029.33	18,006.10	83,800.65		22,517.59	21,021.54

2026年4月21日，经公司第三届董事会第十五次会议审议通过，公司2025年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专户中的股份数为基数分配利润。本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每股派发现金红利0.5267元（含税）。截至2026年4月21日，公司总股本259,106,368股，扣除目前回购专户的股份余额230,091股后共258,876,277股，以此计算合计拟派发现金红利136,350,135.10元（含税），占公司本年度合并报表归属上市公司股东净利润的比例为10.00%。

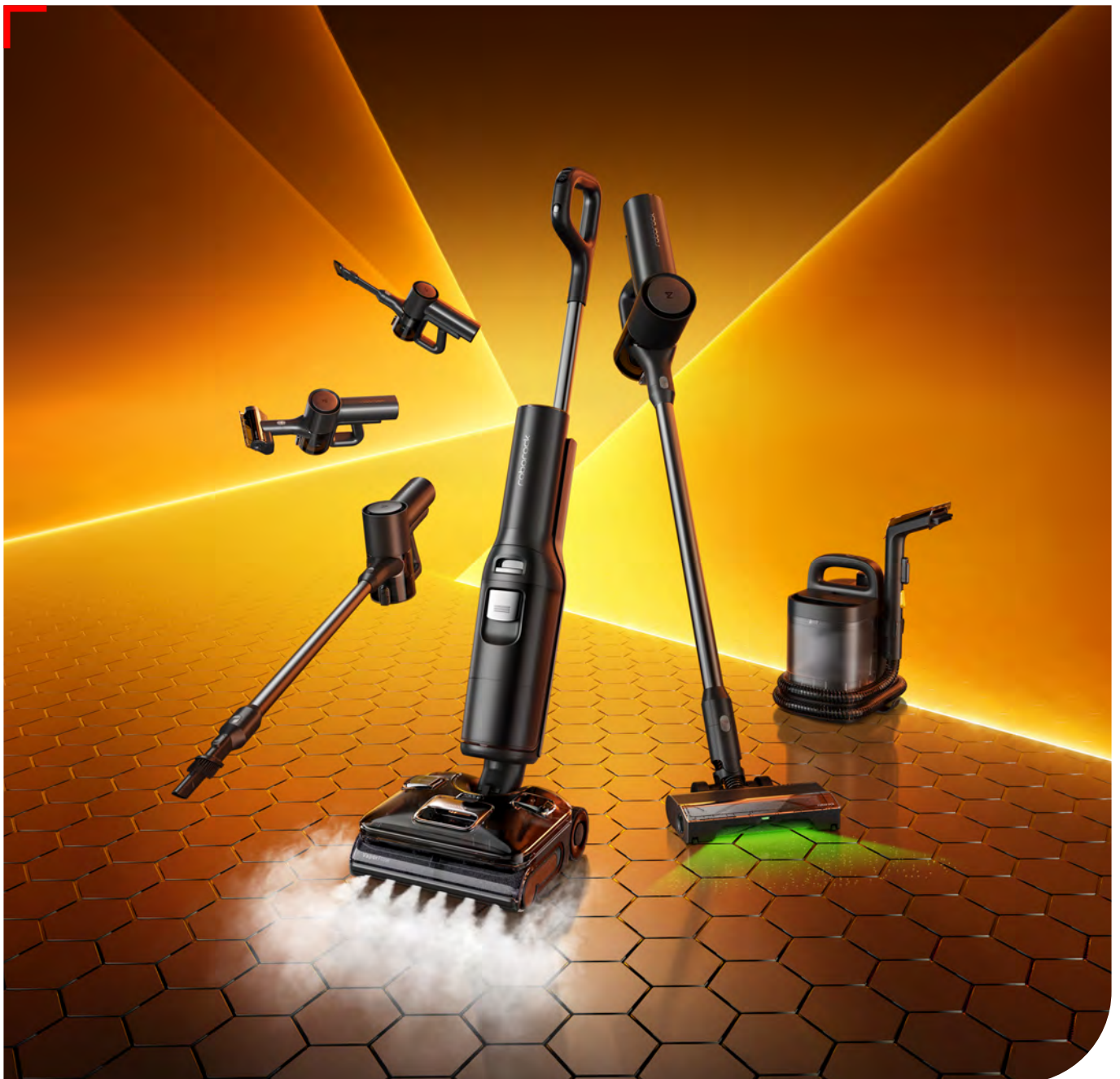
2025年公司以集中竞价交易方式累计回购公司股份36.9036万股，支付的资金总额为人民币7,386.52万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

综上，截至本报告出具日，公司2025年度合计分红金额（含税）为21,021.54万元，合计分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率为15.42%。



为进一步健全公司治理体系，提升市值管理工作的系统性、专业性与规范化水平，报告期内公司制定了《市值管理制度》，通过建立科学、长效的市值管理机制，持续夯实公司内在价值，强化投资者沟通与价值传递，切实维护全体股东尤其是中小投资者利益，推动公司价值与投资者回报实现长期、协调、可持续增长。

2026年，公司将继续坚持创新驱动与高质量发展，在持续完善投资者回报机制方面实施以下举措：一是立足长远发展与股东权益，依托技术赋能的业绩增长，保持稳定可持续的现金分红政策，让投资者充分分享公司发展成果，增强投资者获得感；二是基于对公司发展前景与内在价值的坚定信心，为切实维护公司价值及股东权益，公司持续推进股份回购工作。2026年1月1日至4月1日，公司已累计完成回购金额2,612.71万元。未来，公司将根据实际需要考虑回购公司股份，维护公司及投资者利益。





04

公司治理与合规经营并举 保障企业持续稳健发展

公司持续提升治理水平，聚焦于完善治理结构、强化内部管理体系及风险管理，以保障企业运营的稳健性与可持续发展的能力。同时，公司积极践行合规管理原则，对商业道德给予高度重视，构建并完善了知识产权保护体系，全面推动合规经营，为企业的持续健康发展奠定坚实基础。

1 强化内控机制，深化合规管理

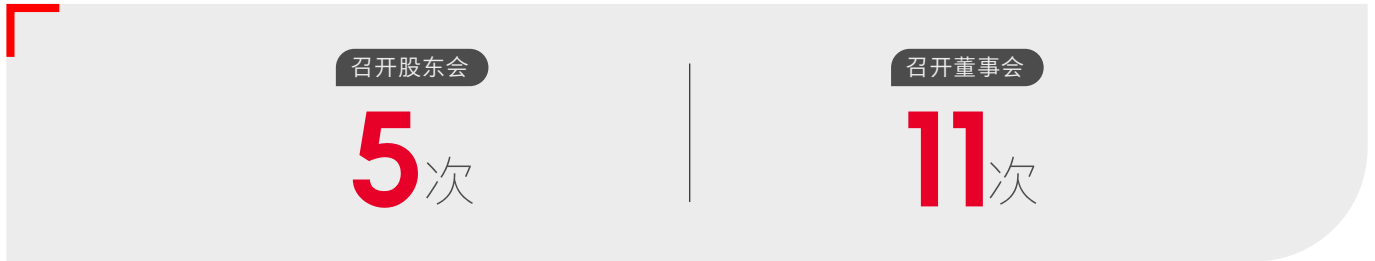
报告期内，公司继续推行常态化的内部审计机制，实施日常监查与专项审计并行，严肃查处失职失责、违规违纪问题。2025年，公司聘请安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）开展年度审计，进一步加强内部控制和审计监督，确保财务信息真实完整。同时，公司加大对董事会、高级管理人员及全体员工的合规风险教育培训力度以强化公司合规履职能力，公司董事长兼总经理、财务总监、董事会秘书等“关键少数”积极参加北京证监局举办的《2025年度北京辖区上市公司监管工作会议》及相关培训，加深了对监管精神的理解，系统学习资本市场监管政策、公司治理规范及风险防控机制，切实加强对现代企业管理规律的把握能力，提升了合规决策与风险抵御水平，为公司规范运作和高质量发展筑牢根基。

2026年，公司将持续完善内部控制机制，深化合规管理。一方面，结合经营实际动态完善内控制度体系，强化独立董事监督机制，及时向独立董事汇报经营情况及重大事项，保障其知情权与监督作用；另一方面，持续督促董事、高级管理人员按时完成监管机构要求的培训课程，并邀请保荐机构、会计师事务所等专业机构对“关键少数”开展合规知识培训，增强合规意识与履职能力，降低公司合规风险，推动公司治理规范运作与稳健发展，切实保障投资者权益。

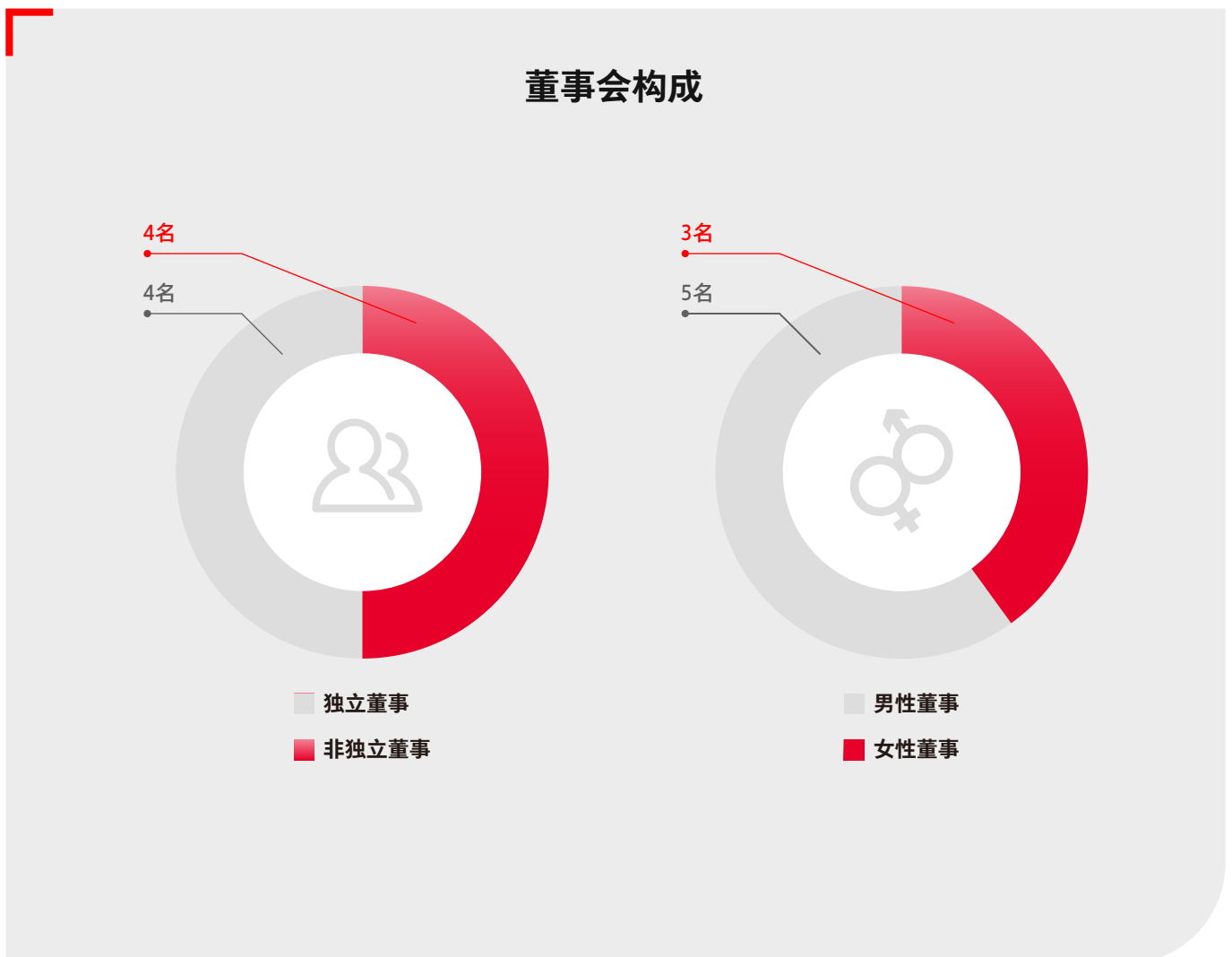


2 优化内部治理，提高规范运作水平

报告期内，公司遵循上市公司监管规则，建立了由股东会、董事会、审计委员会和管理层组成的公司治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡的机制，确保规范运作。2025年，公司召开了5次股东会，11次董事会。



2025年，为进一步完善公司治理结构，有效地提升董事会的科学决策，为公司战略发展提供有力指导。经股东会审批，公司新增董事1名，新增独立董事2名，同时公司紧跟新规取消监事会，将监督职能转至董事会审计委员会，提升监督专业性。此外，公司更新《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等多项内控治理制度，优化内部治理，旨在明确权责、规范流程，进一步提高公司规范运作水平。



2026年，为推动公司治理制度相关规定符合法律、行政法规、部门规章、规范性文件，结合公司实际情况及需求，公司制定《董事和高级管理人员薪酬管理制度》《董事和高级管理人员离职管理制度》，推动薪酬与公司经营业绩、可持续发展相协调。此外，根据《中华人民共和国公司法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规、规范性文件的规定，并结合公司实际情况及需求，公司拟修订《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等26项制度，持续优化公司治理水平，进一步完善内部治理体系，提升规范运作水平。





05

提高信息披露质量 继续加强投资者沟通

公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司投资者关系管理工作指引》等相关法律法规、政策指引的要求，制定了《北京石头世纪科技股份有限公司信息披露管理办法》《北京石头世纪科技股份有限公司投资者关系管理办法》，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，促进公司与投资者之间建立长期、稳定的良好关系。

1 高质量完成信息披露工作

公司严格遵循法律法规和监管要求，执行公司信息披露管理制度，遵循公平、公正、公开、客观的原则，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时、有效地披露了公司定期报告、临时公告等重大信息。公司在2025年MSCI评级中取得“BBB”的成绩，荣获了“科创板上市公司价值30强”“杰出口碑上市公司奖”等奖项，充分体现了公司在信息披露的及时性、准确性和完整性方面的优异表现。

2026年，公司将致力于不断提升信息披露的质量，真实、准确、完整、及时地披露所有可能对公司股票交易价格产生重大影响的信息，确保公司信息披露的高透明度。在公告及定期报告编撰过程中，充分考虑投资者的阅读理解需求，借助图表、数据量化信息等可视化形式，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。



2 加强与投资者间的多层次沟通桥梁

公司证券与投资部为公司与投资者沟通的专职部门，自上市以来，公司致力于通过多元化的方式与投资者交流，通过举办业绩说明会、股东会、国内及国际券商策略会、各类路演活动等线下方式与积极接听投资者专线、回复“上证E互动”平台问题等线上方式，向投资者介绍公司的经营情况和发展战略，与各类型投资者保持良好的沟通交流。

2025年，公司召开了2024年度业绩暨现金分红说明会、2025年半年度、2025年第三季度业绩说明会，并及时披露投资者关系管理活动记录表，全年组织投资者交流会近800场次，与投资者就公司的经营成果、财务指标、战略、业务、产品等具体情况进行交流和沟通，提升了投资者关系管理水平，有效促进了与资本市场的和谐互动，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

2026年，公司将开展多次业绩说明会，并根据实际情况由公司董事长或相关高级管理人员参加，与投资者进行沟通交流。除定期和不定期的信息披露之外，我们还将积极采取多种形式，如业绩说明会、上证E互动、分析师会议、国际国内策略会、投资者热线等方式，与投资者进行更直接、更深入的交流，让投资者更直观、生动地了解公司的经营成果、财务状况以及未来的发展战略。

全年组织投资者交流会近

800
场次





06

进一步提升计划

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。

北京石头世纪科技股份有限公司

2025年4月23日



让生活更有品质感