



# 2025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

**01** 聚焦主营业务  
巩固经营根基 02-05

**02** 深化技术创新与人才激励  
夯实企业核心竞争力 06-10

**03** 完善投资者回报机制  
保障投资者权益 11-13

**04** 公司治理与合规经营并举  
保障企业持续稳健发展 14-17

**05** 提高信息披露质量  
继续加强投资者沟通 18-20

**06** 进一步提升计划 21



北京石头世纪科技有限公司（以下简称“公司”）于2024年3月29日披露了《北京石头世纪科技有限公司2024年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“提质增效方案”）。自提质增效方案发布以来，公司积极开展和落实相关工作，并于2024年8月30日发布了《北京石头世纪科技有限公司2024年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》，切实维护了全体股东的利益。为规范公司运营，推动公司持续发展，公司制定了《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，全面评估2024年度提质增效方案的执行情况，并制定2025年度的行动方案。本方案已经2025年4月2日召开的公司第三届董事会第四次会议审议通过。具体情况如下：



# 01

## 聚焦主营业务 巩固经营根基

公司怀揣着“成为全球领先的科技家电企业”的企业愿景，紧密围绕消费者的真实需求，推出了一系列智能清洁产品，包括智能扫地机器人、洗地机、洗烘一体机及其他智能电器。首先，公司通过优化业务结构，聚焦核心主业，提升运营效率，确保各项资源得到充分优化配置，实现规模的持续提升。其次，公司持续推进品牌建设，精细化营销策略，进一步提升品牌知名度，扩大公司的品牌影响力。报告期内，在严格遵守法律法规和公司章程的前提下，公司通过多维度、全方位的努力，实现了业绩的快速增长。2024年，公司实现营业收入1,194,470.72万元，同比增长38.03%；实现利润总额209,754.68万元，实现归属于母公司所有者的净利润197,656.32万元。

## 1 提升经营效率，推动业务发展

2024年，公司持续践行“提质增效”方案，灵活应对市场环境变化，依托技术创新与产品优势，加大市场推广，提升公司经营效率。通过积极的产品策略，不断丰富产品矩阵，拓宽价格段，推进了全价位段布局，并在主流价格段取得了重点突破。通过积极的市场策略，研判消费者习惯及需求，布局线上、线下优质渠道，持续增加品牌曝光，进一步增加消费者认可度和品牌知名度，在国内外市场均实现了收入的快速增长。

2025年，公司管理团队将在董事会的领导下，进一步更新理念，精进运营管理，努力实现2025年度的经营目标计划。2025年主要围绕以下方面开展工作：

- (1)洞察用户需求，夯实技术壁垒，提升产品设计，优化产品结构布局，使公司产品能应用到更广泛的用户中去；
- (2)推进品牌建设，精细化营销策略，提升公司品牌价值，促使销售增长；
- (3)坚持以人才为核心，多措并举打造多元化人才队伍。

公司将通过丰富产品价格段、优化产品竞争力、加速渠道扩张、强化品牌影响力，并灵活运用定价策略，在核心市场实现快速渗透。同时，持续提升运营效率与客户体验，确保增长的质量与可持续性，并巩固公司的市场地位，为长期发展奠定坚实的基础。



## 2 精细化全球布局，实现可持续发展

公司作为全球领先的智能扫地机器人企业，经过多年发展沉淀，形成了良好用户基础。报告期内，公司通过积极的产品策略和精细化的营销策略，进一步丰富产品矩阵和价格矩阵，不断扩大国内外用户的触达圈层，使公司在激烈的市场竞争中展现了卓越的市场适应力和韧性，赢得了消费者的广泛认可，并树立了良好的品牌形象。截至目前，公司产品遍布全球170多个国家和地区，已有超过2,000万家庭使用石头扫地机器人，享受到科技创新带来的品质生活。

在国内市场，公司通过经销方式，在部分核心城市商圈开设线下体验店近200家，精准聚焦用户需求，提升用户感知和体验，助力行业渗透率提升。在海外市场，公司主动调整销售结构，提高自营渠道比例，掌握产品布局和营销策略的主动性。例如，在北美市场，公司通过在Amazon、Home Depot、Target、Bestbuy等线上平台开设线上品牌专卖店，通过线下门店和SKU数量的拓展，实现了口碑与销量的双增长。采取多元化渠道策略，与当地知名电商平台、零售商和代理商建立合作关系，如入驻北美Target和Bestbuy线下门店，截至2024年12月，公司产品已进入Target已经覆盖到1,398家门店，Bestbuy覆盖到900家门店，有效提升了品牌形象和市场份额。

2025年，公司将进一步通过精细化运营，贯彻执行相对积极的产品策略和市场策略，通过推新完善价格带，利用社交媒体平台进行品牌推广，针对不同市场，实施本土化的营销策略，加强与当地消费者的互动，为业务增长提供持续动力。此外，公司通过跨界合作、品牌代言人和大型营销活动及参加国际知名展会如AWE、IFA和CES等，提升品牌曝光度。



### 3 强化成本管控，提升投资效益

2024年，公司通过建设更加精细化的产品质量管理体系、强化对重大项目的目标管理与建立全覆盖的风险管理体系，实现对公司质量管理体系、项目风险管控与财务风险管控等能力的提升。为了确保公司重大项目的顺利推进和高效完成，公司在项目管理过程中始终坚持以结果为导向，明确项目的最终目标和预期成果，严格把控经营风险。公司财务部积极牵头，组织各业务部门全面开展2025年度预算编制工作。通过科学、精细地制定预算方案，将实现对公司资金的严格管控，优化资金分配，提高资金的使用效率，进而全面提升了财务预警能力和风险管理水平。

2025年，公司将坚决提升预算管理、生产质量管控及项目风险管控等能力，主要从以下三方面进行：

- (1)进一步完善全面的预算管理制度，加强对公司各项费用支出的预算控制及精细化管理，优化公司成本结构、降低运营成本。
- (2)加强生产过程管控，优化生产工艺与流程，提高生产效率，确保产品质量的稳定性。
- (3)公司将强化对重大项目的目标管理，坚持以结果为导向，精细管控各个节点，完善绩效考评体系，以严格控制经营风险。

未来，公司将继续深化经营管控体系，加强对投资项目的全程管控，密切关注宏观经济形势与行业动态，及时调整经营策略与业务布局，快速响应市场变化，不断提升盈利能力，实现长期稳定的发展。





# 02

深化技术创新与人才激励  
夯实企业核心竞争力

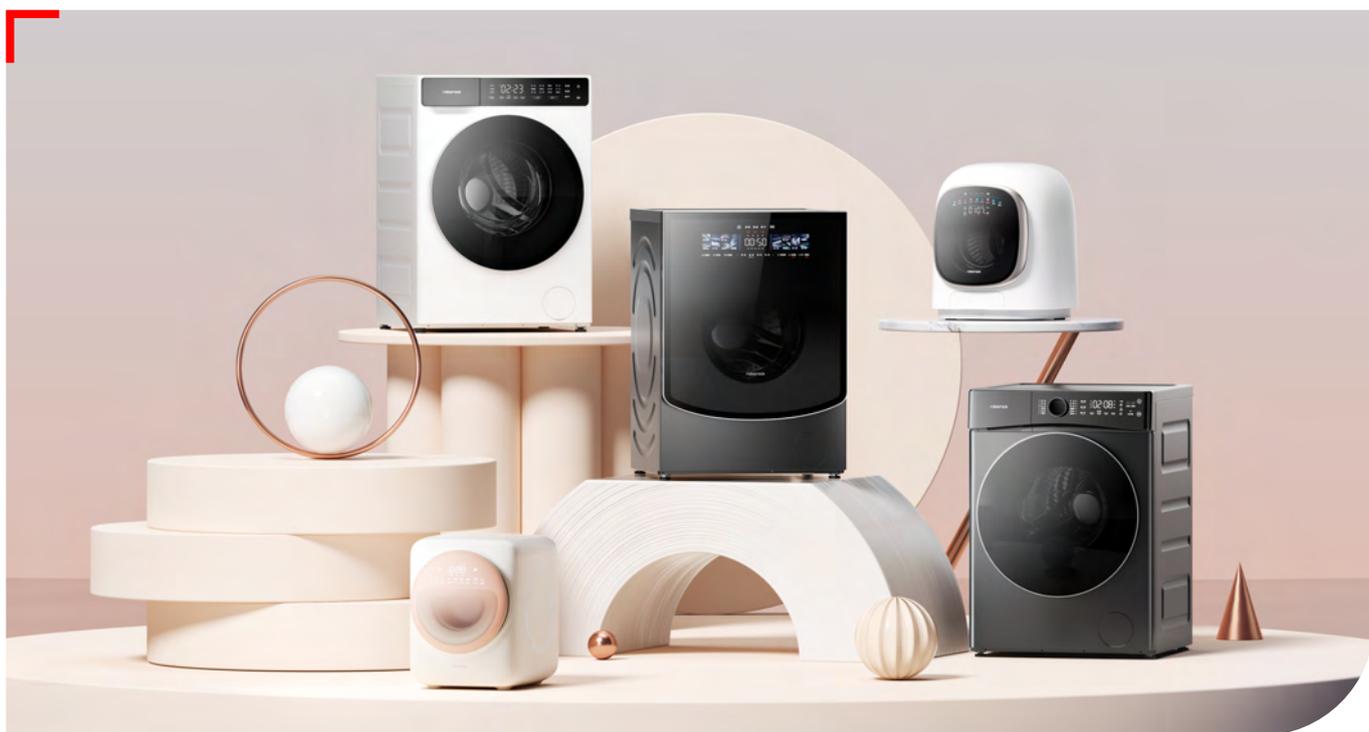
## 1 夯实技术壁垒，深化技术研发创新

公司始终将自主研发与技术创新视为核心驱动力，加大科技创新投入，通过技术赋能提升产品智能化和自动化水平，进一步巩固市场地位。报告期内，公司依托强大的研发实力，推出多款行业的创新产品：

（1）智能扫地机器人：公司是国际上将激光雷达技术、雷达升降技术、3D-TOF导航技术、精密光学视觉导航避障及相关算法大规模应用于智能扫地机器人领域的领先企业。公司最新推出的自清洁扫拖机器人P20 Ultra、P20 Pro与全球旗舰G30 Space、G30、G20S Ultra等高端新品，分别搭载行业首创5轴折叠仿生机械手、双光源固态激光雷达导航避障等先进技术，进一步提升了智能化水平与用户体验。

（2）洗地机：公司深入研发并将最新研发成果应用于相关产品中，公司A30 Steam、A30 Pro Combo等系列洗地机，分别应用到如150° C蒸汽洗地、零感清洁系统、智能洗烘及全链路抗菌、自动投放清洁液、AI双向助力系统等技术，使洗地机地面清洁与机器自清洁能力得到了提升，增强了抑菌与防臭双重效果，提升了使用便利性。

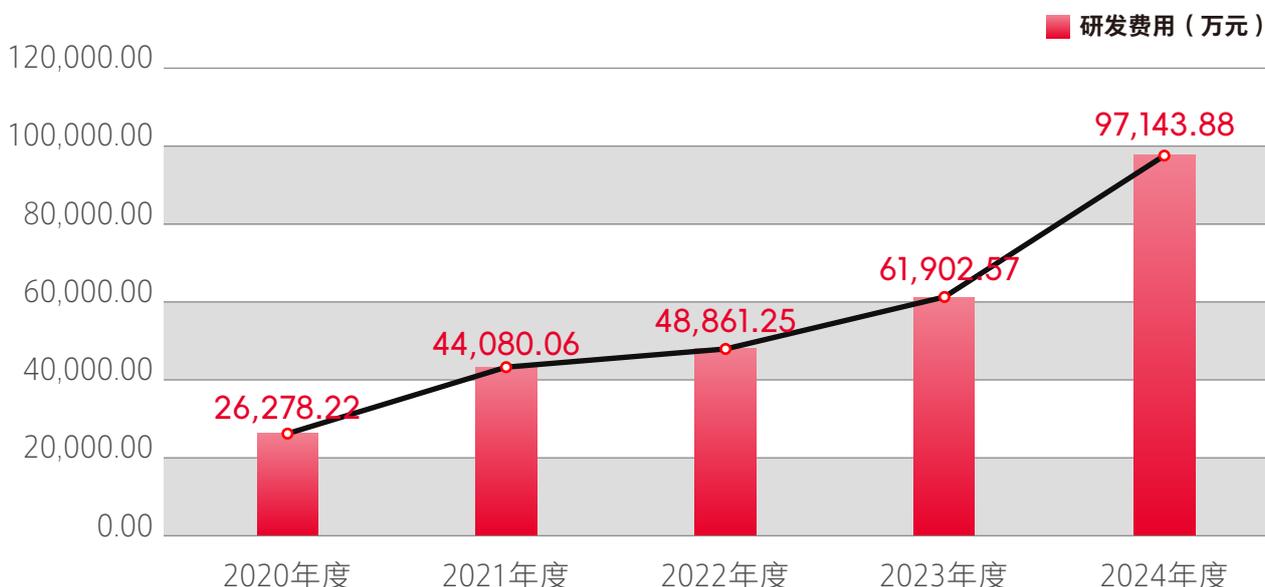
（3）洗烘一体机：公司自研了“第三种烘干技术（分子筛吸附式烘干）洗烘一体机”，该技术不仅解决了烘干温度过高、毛屑残留过多、烘干风道污染残留、烘干效果差、烘干时间过长等问题，同时也满足主流的嵌入式家装场景，无需额外占用更多的家装空间。公司Z1 Plus、Z1 pro及Q1、M1等洗衣机产品在原本的基础功能上，应用到了公司的分子筛吸附式烘干技术，并新增了慕斯洗、墨盒双路自动投放、语音控制等功能，让洗烘一体机在提升清洁效果、便捷性和智能化体验方面更进一步，为用户带来了更加轻松、高效和个性化的洗衣新选择。



这些产品凭借卓越的性能和技术优势，赢得了广泛的市场认可，提升了公司产品的销售业绩，进一步增强了核心竞争力。根据国际数据公司IDC报告，2024年公司实现了全球范围内销售量和销售额的双第一。



报告期内，公司通过持续的专利布局与技术保护，构建了全方位的知识产权壁垒，保障了公司核心技术的稳定性与安全性，为持续创新与发展奠定了坚实的基础。2024年，公司新增授权专利741项，其中新增发明专利98项，新增实用新型专利279项，新增外观设计专利364项；新增授权软件著作权6项，新增授权商标及作品著作权合计308项。截至2024年12月31日，公司研发人员增至1,043人，同比增长67.68%，为研发活动和公司的长远发展奠定坚实的人才基础。除此之外，2024年，研发投入9.71亿元，同比增长56.93%，随着研发投入的持续增加，公司不断夯实技术壁垒，不仅优化了现有产品性能，还开发了具有市场竞争力的新产品，进一步拓展了业务边界，为长期高质量发展奠定了坚实的基础。



未来，公司将进一步夯实技术壁垒，不断深化技术研发和创新，坚持以“技术领先+场景落地”为指引，重点布局以下领域：

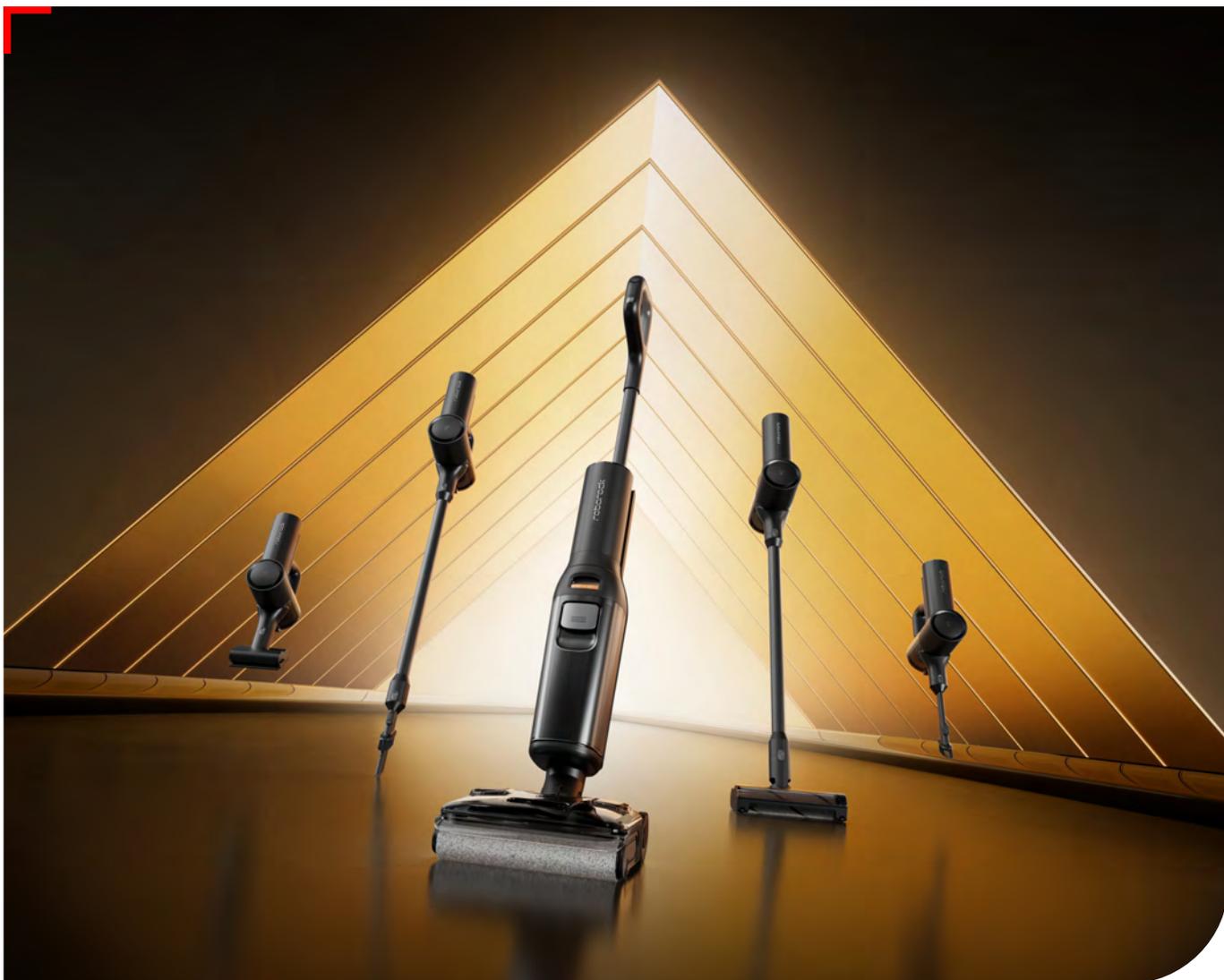
（1）优化研发团队：通过招聘和系统培训，引入并培养一批专业素养高、创新能力强的研发人才，提升团队整体的技术实力与创新能力。

（2）加大研发投入：以市场和客户需求为指引，持续加大研发投入，拓展业务领域，激励技术创新，推动公司研发工作不断向前发展。

（3）筑牢知识产权防线：积极申请专利和商标，全方位保护公司的创新成果与技术优势。

（4）加快研发进程：公司拟使用部分超募资金、节余资金和自有资金投资新一代智能扫地机器人智能交互及深度清洁技术研发项目。通过募投项目的实施及在研项目的推进，加速产品技术预研、产品孵化、成果转化，构建强大的技术壁垒，持续提升公司的研发综合实力与效益。

通过持续的技术升级和产品设计优化，我们将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。



## 2 完善长期股权激励计划，推动人才队伍建设

2024年，公司继续推进第二类限制性股票激励计划和“事业合伙人”持股计划，于2024年6月21日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2024年限制性股票激励计划（草案）》和《北京石头世纪科技股份有限公司2024年事业合伙人持股计划（草案）》，激励人数达65人，占公司计划披露时总人数的3.11%，授予及完成非交易过户的股份合计22.4253万股，占公司当时总股本的0.1704%。公司制定了《北京石头世纪科技股份有限公司2024年限制性股票激励计划实施考核管理办法》和《北京石头世纪科技股份有限公司2024年事业合伙人持股计划管理办法》，设置了公司层面和个人绩效层面的双重考核指标。激励计划依据公司的实际业绩达标情况，结合员工个人的绩效考核等级，综合评定并确定相应的持股权益分配。通过设置长期股权激励计划，公司不仅能够有效地推动整体业绩的提升，也能够深层次地激发每一位员工的工作积极性和创新创造力。

2025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，充分展现了公司对投资者回报的高度重视。

2020年度至2024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、22,517.50万元，合计分红金额分别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%，分红情况见下图所示：

指标	单位	2020年	2021年	2022年	2023年		2024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
分红总额	万元	13,700.00	14,029.33	11,898.84	12,077.38	61,451.77	19,763.53
回购	万元	0	0	6,107.26		10,271.50	2,753.97
合计分红金额	万元	13,700.00	14,029.33	18,006.10		83,800.65	22,517.50

2025年4月2日，经公司第三届董事会第四次会议、第三届监事会第四次会议审议通过，公司2024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后为基数分配利润。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1.07元（含税），以资本公积向全体股东每10股转增4股。截至2025年4月2日，公司总股本184,723,148股，除目前回购专户的股份余额17,264股后参与转增股数共184,705,884股，合计转增73,882,354股，转增后公司总股本增加至258,605,502股，以此计算合计拟派发现金红利197,635,295.88元（含税），占公司当年度合并报表归属上市公司股东净利润的比例为10%。



2024年公司以集中竞价交易方式累计回购公司股份88,499股，支付的资金总额为人民币27,539,668.45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2024年度合计分红金额（含税）为225,174,964.33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11.39%。

2025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；二是启动新一轮股份回购计划，拟计划使用人民币5000万元—1亿元通过二级市场集中竞价交易等方式回购公司股份，维护公司价值及股东权益；三是建立业绩增长与股东回报的联动机制，实现企业发展成果与投资者回报的动态平衡。公司将持续优化股东价值管理体系，积极构建长期、稳定、可持续的投资者回报机制，为股东创造更大价值，实现公司与投资者的共赢发展。





# 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，细化至业务流程的每一环节，实施日常监督与专项审计并行，严肃查处失职失责、违规违纪问题。为更好地保证审计工作的独立性、客观性及公允性，公司依据《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》的相关规定，基于审慎原则，综合考虑公司业务发展和未来审计服务需求，将2024年度会计师事务所变更为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙），进一步加强内部控制和审计监督，确保了财务信息的真实性和完整性。同时，公司加大对董事会、监事会、高级管理人员及全体员工的合规风险教育培训力度，公司董事长兼总经理、财务总监以及董事会秘书等董监高积极参加北京证监局举办的《2024年北京辖区上市公司监管工作会议》，加深了对监管精神的理解，也为公司未来的高质量发展指明了方向。此外，根据相关法律法规和公司实际情况，公司对《公司章程》的部分条款进行了修订，旨在匹配公司发展战略，更好地适应公司未来发展。



2025年，公司将持续完善公司内部控制制度，加强对公司治理各环节的监督与管理，确保公司治理的规范性与有效性。公司将持续关注监管政策的最新动态，快速学习最新规则及监管动态，深化法律观念与风险意识，确保各项规章制度的严格执行，维护公司合法合规运营。同时，公司将继续督促董事、监事和高级管理人员按时完成中国证监会、上海证券交易所要求学习的培训课程，邀请公司的保荐机构、会计师事务所等专业机构对“关键少数”相关人员进行合规知识培训，确保董事、监事、高级管理人员及潜在涉及合规事宜的工作人员有针对性地学习，降低公司合规风险，提升公司规范治理水平，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，在公司治理方面，公司积极筹划并实施完成董事、监事及高级管理人员的换届工作，进一步规范管理层的权责关系，强化公司内部管理和监督机制，优化了公司治理结构，增强了治理效能。根据《上市公司独立董事管理办法》及公司《独立董事工作制度》进一步明确独立董事职责定位，优化其履职方式，定期评估其独立性，充分发挥独立董事作用。

### 报告期内，三会情况如下

召开股东会

3次

召开董事会

10次

召开监事会

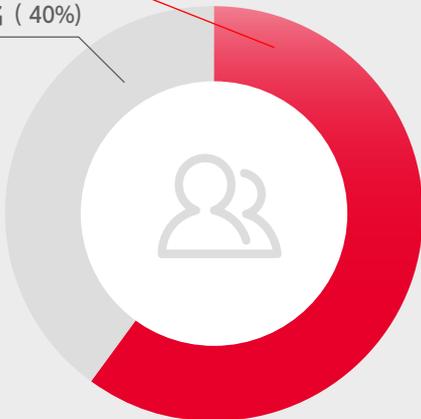
10次

2025年，公司将按照现代企业制度要求，进一步完善公司治理结构，优化董事会成员结构，增加一位具有深厚会计专业背景的女性独立董事，提升董事会决策科学性与独立性，为公司战略发展提供有力指导。此外，公司将持续加强监事会监督职能，完善监事会监督机制，加强对董事、高级管理人员的履职监督，防范公司治理风险，维护公司与股东的合法权益。

### 董事会构成

3名 (60%)

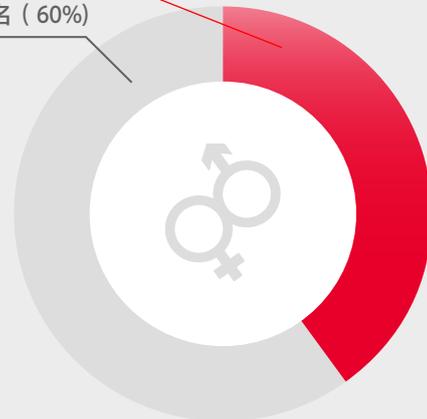
2名 (40%)



■ 独立董事  
■ 非独立董事

2名 (40%)

3名 (60%)



■ 男性董事  
■ 女性董事



# 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。公司在沪市上市公司2023年度至2024年度信息披露工作评价中获得A级，在2024年荣获了上市公司金牛奖“金信披奖”，在MSCI评级中取得“BBB”的成绩，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。

2025年，公司将致力于不断提升信息披露的质量，确保信息的准确性、及时性和公平性。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 加强与投资者沟通

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，公司始终积极接听投资者专线，回复“上证E互动”平台上的有关问题。此外，公司还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。

2024年，公司召开了2023年度暨2024年第一季度、2024年半年度、2024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，组织投资者交流会近600场，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互动交流和沟通，提升了投资者关系管理水平，增强了投资者对公司的信心。同时，公司在2024年荣获了“最佳信披奖”“年度投资价值奖”，不仅彰显了公司在信息披露、投资价值、公司治理、行业地位和社会责任等方面的卓越表现，也为公司未来发展奠定了坚实的基础。此外，公司还邀请了投资机构、分析师及有兴趣的投资者参与公司的新品发布会、投资者接待日等活动，保证投资者能够更加直观、贴近感受公司的经营情况和创新文化，有效促进了与资本市场的和谐互动，显著加深了投资者对公司的认知与信赖，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

2025年，公司将开展至少3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、业绩说明会等，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。





# 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2日



让生活更有品质感