

证券代码：688169

证券简称：石头科技

北京石头世纪科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	333 家机构 512 人次（详见附件《与会清单》）
时间	2022 年 4 月 21、22 日、26 日、29 日
地点	石头科技公司会议室
上市公司接待人员姓名	石头科技 董事会秘书 孙佳 石头科技 证券事务代表 张雨 石头科技 投资者关系 安昊宁
投资者关系活动主要内容	<p>一、公司经营情况：</p> <p>2021 年度，公司坚守科技与创新，持续保持发展态势。根据董事会的战略部署，在公司管理层的领导下，公司实现营业收入 58.37 亿元，同比增长 28.84%；实现归属于母公司所有者的净利润 14.02 亿元，同比增长 2.41%。</p> <p>公司作为全球领先的智能扫地机器人品牌，通过积极的研发投入，于 2021 年取得了良好的销售业绩和用户口碑，推动了行业整体技术升级以及渗透率的进一步提升。2021 年，公司共销售 282 万台扫地机器人，实现销售收入 56 亿元。</p> <p>公司产品凭借优质的设计、独特的创新、前沿的技术赢得了广泛的市场认可，为应对激烈的市场竞争，公司始终非常重视并在不断加大研发投入和技术创新，积极拓展产品种类，推出具有多附加功能的家用智能扫地机器人产品，不断丰富产品线类型，进一步增强市场占有率。</p> <p>2021 年，公司继续强化以技术为核心驱动力的发展思路，重点开展了以下</p>

工作：

（一）聚焦自有品牌与技术研发，夯实公司竞争壁垒

2021年，公司自有品牌收入57.67亿元，占比98.80%，同比增长40.77%，获得了良好的市场认可度。研发投入4.41亿元，同比增长67.74%；2021年公司研发人员数555人，同比增长45.29%，新增获得境内外授权专利270项。同时，公司还在不断增强新产品研发，持续提高产品竞争力。

（二）深耕国内市场，进一步拓展布局全球化市场

在国内市场，公司继续丰富产品类型，继续布局多定位产品，做到产品覆盖各价位段；在品牌方面，一方面，公司充分利用已经在售产品的知名度，并通过新产品继续扩大市场影响力，另一方面，公司不断加大自有品牌的宣传与推广，尝试了明星代言；在市场推广方面，公司继续与各电商平台进行深度合作，布局产品并充分挖掘平台的流量。

在海外市场方面，公司利用潜在的市场规模及高品质产品，重点发展美国、欧洲及东南亚市场。公司正在建立全球分销网络，覆盖已建立业务的国家和地区以及需求显著但服务不足、尚未开发的市场。同时公司也逐步在主要海外市场设立当地分公司和海外公司，以提高市场地位，并提供更好的售后服务，目前公司已在美国、日本、荷兰、波兰、德国、韩国等地设立了海外公司，且通过持续的品牌投入获得了广泛的消费者认可。

（三）重视人才建设，拥有优秀的管理团队和先进的管理理念

在团队建设方面，公司进一步深化了外部招聘与内部培养相结合的深度，加快储备了包括产品研发、营销开拓等多个领域的高端人才，进一步加大对软件、硬件等研发人员和敬业、精业营销、运营人员的招聘。目前，公司已经组建了一支在战略发展、产品研发、财务管理、公司治理等方面经验丰富的管理团队，具备先进的管理理念和清晰的管理思路，为把公司建设成为一家技术领先、管理科学、流程优化、效率显著的企业提供了强有力的人才保障。

此外，公司2022年Q1全年实现营业收入13.6亿元，同比+22.3%，归母净利润3.43亿元，同比+8.76%。

二、Q&A

Q: 公司主要的经营模式是什么？包括采购、生产及销售方面。

回答：公司紧紧围绕技术研发和品牌建设持续打造并提升公司的核心竞争力，通过技术和产品的领先性以及卓越的品牌形象获取市场份额和利润。在采购方面，公司有三种采购模式：对于高价值或核心的零部件，公司直接采购，由供应商直接发货给代工厂商；对于其他定制化的零部件，公司指定具体供应商、价格和数量后由代工厂商进行采购；对于低价值的标准化零部件，公司指定规格与型号由代工厂商自行采购管理，公司与代工厂商定期跟据市场价格约定采购价格区间。生产方面，公司与代工厂商签署委托加工合同，由公司以书面或电子方式传送订单给代工厂商，订单包含产品的种类、数量、送达交货时间以及公司指定的交货地点、联系人和单价等。在销售方面，公司采用线上与线下相结合的销售模式。

Q: 请介绍一下公司 2021 年营业成本增长原因？

回答：主要系营业收入增长导致营业成本的同步增长，同时原材料涨价导致的单位成本增加，导致公司营业成本增长较多。

Q: 请介绍公司 2021 年费用变化原因？

回答：销售费用变动主要系公司为进一步拓展海内外市场，相应推广费、平台费及人工费用增加，以及本期股份支付费用增加所致；管理费用变动主要系本期新增股份支付费用及职能部门人员增加所致；研发费用变动主要系公司加大新品研发投入，相应研发人员成本和股份支付费用增加，研发活动领用材料增加所致。

Q: 公司 2021 年总计研发资金 4.41 亿元，同比增长 67.74%；作为石头科技的重要业务板块，扫地机器人品类中，现在技术有何难点痛点？公司针对这些难点痛点有何研发投入，有何突破？长期创新研发投入和短期需求爆发如何平衡？

回答：扫地机器人技术难点痛点：从技术上，扫地机器人产品核心要解决

四个问题：一是定位和路径规划，我们的核心技术是 LDS 激光雷达+ SLAM 算法，是由公司独立研发；二是避障，我们的产品通过 AI 算法智能、高效的规划出的清扫路径，可以有效避免漏扫与重扫，我们称之为“清扫路径规划算法”；三是清扫和拖地；四是省心，维护成本趋于 0 是最好。我们通过不断创新迭代，解决了大部分难题，并且在避障技术上做到了行业领先。我们去年推出的石头自清洁扫拖机器人 G10，至今销售火爆，也获得了非常好的市场口碑评价，该款产品已经连续好几个月全网销量排名第一，单这个产品目前已经卖出去了超过 20 万台。这个产品最大的特点就是不仅能自动扫地、拖地，它还可以自动洗拖布，最大限度的解决了用户解放双手的需求。

今年我们推出了旗舰新品，也是 G10 的全面升级款-G10S 系列，相比 G10 新增了自动集尘，也就是我们俗称的自动倒垃圾功能。另外，这款产品我们还做了自动上下水的功能，这样一来就彻底达到了解放双手的目的。这款产品发布后，一度被消费者称作“扫地机的终极形态”“全能扫拖机器人”等，目前该款产品销售也非常火爆，首批消费者已经收到货了，口碑还是非常不错的。

Q：扫地机器人产品寿命大概多久？有何保障？

回答：扫地机机器人是行走在家中智能硬件，这对产品的质量也提出了更高的要求，耐用不易坏是基本要求。

公司非常重视产品品质和质量，自建了完备的实验室，在质量检验上做了非常多的努力和工作，进行各种硬件和软件方面的测试，保证产品上市前符合各项标准甚至高于标准。目前公司产品平均使用寿命已超越行业标准，达到 1500 小时。

对于消费者而言，公司旗舰产品提供了 2 年的官方质保，用户遇到质量问题可以随时通过官方渠道找我们，我们第一时间进行处理。据我们了解，我们生产的第一代产品现在还有很多用户在用，距今已经 6 年了。

Q：2021 年公司境内外品牌营销费用投放比例？

回答：境内境外都在同步推广，公司将继续坚持市场导向，提升营销能力，强化技术服务支撑，拓展国内外市场，全面提升公司的盈利能力。

Q: 公司目前有哪些挑战? 如何应对?

回答: 受全球新冠疫情、俄乌冲突、大宗原材料商品涨价等影响, 全球经济全球经济复苏依旧面临挑战。公司主要产品智能扫地机器人属于耐用消费类电器产品, 用户收入水平以及对未来收入增长的预期, 将对产品购买意愿产生一定影响, 如果宏观经济及居民可支配收入增长出现放缓导致用户购买力下降, 将对行业增长产生负面影响。公司将加强海外渠道建设, 拓展销售区域以应对国家宏观经济环境变化、经济增速放缓或宏观经济的周期性波动对单一区域市场的影响

Q: 海外对拖地功能需求不大, 怎么看新品在海外的需求?

回答: 石头科技的定位是一家全球化企业, 海外市场是我们发力的一部分, 与国内生活习惯不同的是, 海外市场用户对于拖地需求不高, 集尘功能需求更强。所以今年我们把集尘功能与自清洁功能集成起来将 S7 MaxV Ultra, 以集尘带动自清洁进行用户教育, 降低了海外消费者的体验门槛。希望通过这一波愿意体验新功能的人群, 做好海外市场上口碑传播影响, 来帮助拓展市场。

公司最开始通过激光雷达产品打入海外市场, 这奠定现在的市场份额与品牌基础。现在把 S7 MaxV Ultra 引入到海外市场上去, 希望通过这个产品再一次确立在海外市场上的品牌形象。从长期来看, 公司对海外市场的未来前景是非常乐观的。我们海外很多国家也开设了分公司服务当地消费者。

Q: 目前公司主营业务只有智能清洁品类, 那么对于公司的定位, 是一家清洁机器人公司吗?

回答: 我们一直强调公司的定位是“中高端智能硬件厂商”, 我们在 AI、风、光、机、电等技术领域都做了突破, 清洁机器人仅仅是一个切入点, 本质是创新科技。公司会在不同阶段, 根据技术的成熟度去选择合适的落地场景, 随着公司发展, 能力、研发的积累越来越多, 技术外溢增多, 推出的品类也会越来越多。

附件《与会清单》

公司名称	公司名称
海通证券	平安基金
开源证券	平安养老
安信基金	泊通投资
安信证券	浦银安盛基金
百年保险资管	前海开源基金
宝骅投资	沁源投资
宝盈基金	青岛四季
保德信信托	趣时资产
北信瑞丰基金	群益信托
博道基金	融通基金
博鸿资产	锐天投资
博时基金	睿雾商贸
才华资本	睿远基金
财通基金	润晖投资
财通资管	厦门普尔投资
常春藤资产	山楂树私募基金
诚盛投资	山证国际资产管理
诚通诚昉投资	上海信托
淳厚基金	上海证券
大成基金	上汽投资
大家资管	上投摩根
丹羿投资	上银基金
淡水泉投资	尚近投资
德邦基金	尚雅投资
德邦证券	申万宏源
东北证券	申万菱信基金
东方阿尔法基金	神农投资
东方港湾投资	慎知资产
东方基金	拾贝投资
东方马拉松	世诚投资
东方证券	首创证券
东方资管	顺势同心（厦门）
东吴证券	私享基金
东兴基金	太平洋资管
东证融汇证券资管	太平资产管理
敦和资产	泰达宏利基金
多鑫投资	泰信基金
丰岭资本	泰昉资产
沅京	天虫资本
峰境基金	天风证券

复胜	天风资管
复星保德信保险	天弘基金
富国基金	天治基金
富瑞金融	同犇投资
富业盛德	彤源投资
高盛	万吨资产
高毅资产	万和证券
歌斐诺宝	万家基金
歌汝私募	威灵顿
工银理财	未来资产
工银瑞信基金	沃衍资本
光大保德信基金	西部利得基金
光大永明	西部证券
光大自营	西南证券
广东富业盛德投资	仙人掌私募
广发基金	先锋基金
广发证券	相聚资本
广发资管	相生资产
国海富兰克林基金	新华基金
国海证券	新华人寿
国金基金	新华资产
国金证券	新疆前海联合基金
国金自营	新银基金
国联安基金	鑫元基金
国盛证券	信达证券
国寿安保基金	信泰保险
国寿资产	星河资本
国泰基金	兴合基金
国泰君安	兴华基金
国泰信托	兴业基金
国投瑞银基金	兴业信托
国信证券	兴业证券
海宸投资	兴银基金
海富通基金	兴证全球基金
韩国投资基金	兴证资管
杭州汇升投资	循远资产
浩诚资产	巽升资产
合煦智远基金	燕创资产
和谐汇一	阳光资产
荷宝投资 Robeco	野村资管
鹤禧投资	易方达基金
恒大金融资管(深圳)	易同投资
恒远资本	奕金安投资

恒越基金	银河基金
红土创新基金	银河证券
泓德基金	英大基金
鸿道投资	永安国富资产
厚生和投资	永赢基金
华安基金	域秀资本
华宝基金	裕晋投资
华创证券	煜德投资
华富基金	誉辉资本
华泰柏瑞基金	圆信永丰基金
华泰保兴基金	远信（珠海）私募
华泰证券	长安基金
华泰资管	长城财富
华夏基金	长城基金
华夏久盈资管	长城证券
汇丰晋信	长见投资
汇添富基金	长江养老
惠理基金	长江证券
惠升基金	长盛基金
混沌投资	长信基金
嘉实基金	招商基金
建信基金	招商信诺
建信信托	招商证券
建信养老	招银理财
健顺投资	昭图投资
交银施罗德	浙商证券
金元顺安基金	浙商资管
进门财经	正心谷
景林资产	中兵财富
景顺长城基金	中国人保
景泰利丰基金	中国人寿资产
聚鸣投资	中国人寿养老
君茂资本	中海基金
凯丰投资	中海外钜融
宽潭资本	中和资本
兰馨资本	中荷人寿
蓝墨投资	中化信托
娜嬛资本	中欧基金
理成投资	中融基金
瓴仁投资	中泰证券
马可孛罗至真	中泰资管
麦格理证券	中信保诚基金
民生加银基金	中信保诚资管

民生证券	中信产业基金
明河投资	中信建投基金
摩根士丹利华鑫基金管理有限公司	中信建投证券
南方基金	中信银行
南银理财	中信证券
宁泉资产	中信资管
宁银理财	中银国际资管
农银汇理基金	中银资管
诺安基金	中邮保险
诺德基金	中邮基金
盘京投资	重阳投资有限公司
鹏华基金	准锦投资
MorganStanley	鹏扬基金
3w	Norges Bank Investment Management
Aspoon Capital Limited	Oberweis Group
Blackrock	Orchid Asia Group
Canada Pension Plan Investment Board	Oxbow Capital Management (HK) Limited
China International Capital Corporation Group	Panhou International Asset Management Group
CloudAlpha Capital Management Group	Perseverance Asset Management L.L.P
CLSA Asset Management Limited	PICEA-Oriental
Coatue Management	PinPoint Group
Credit Suisse Group	PinpointAssetManagement
Dantai Capital Group	Point72 Group
DBS HK	Polymer Capital Management (HK) Limited
Elephas Investment	Power Pacific Coporation Limited
F&H Fund Management Group	Prudence Group
Fidelity International Group	RAYS Capital Partners Limited
First Beijing Holdings Limited	Schonfeld Strategic Advisors
Fullgoal Group	Schroders
Green Court Capital	Sequoia
Greenwoods Asset Management Hong Kong Limited	Somerset Capital
Haitong International	T Rowe Price 普信
Horizon Group	Tiger Pacific Capital LP
HSBC Group	TPC
Jefferies	UBS
JPMorgan	UBS O'Connor Limited
Loyal Valley Capital Group	UBSPan
Manulife Group	Value Partners Group
MFS Investment Group	Wukong Global Macro Hedge Fund
Millennium Capital Management Group	Xingtai Capital Management Limited
Monolith	