

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：2022-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☒ 路演活动 ☒ 电话会议
参与单位名称	231 家机构 357 人次（详见附件《与会清单》）	
时间	2022 年 5 月 5 日、12 日、16 日、25 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	一、公司经营情况： 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%。 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 281.99 万台扫地机器人，实现销售收入 56 亿元。 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。 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：领导好！请问公司今年新产品计划是什么，有哪些功能升级可以期待？另外公司在短视频平台上有哪些进展，以及有没有渠道收入占比规划？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司 2022 年继续以技术研发为导向，以用户为中心，进一步加大研发投入，继续加大和加快对扫地机器人、石头智连数据平台、洗地机等新产品的研发、优化和升级，进一步提升产品性能和功能，确保产品品质行业领先；加快产品技术预研、产品孵化以及成果转化，不断提升公司研发综合实力和研发效益。公司目前在多个线上平台均有布局，也将充分利用新消费的趋势，加大直播、短视频等新兴媒体互动形式的投入，提高品牌曝光度，持续拓宽线上销售渠道。

Q：石头目前哪些高价值或核心零部件是自主研发？目前扫地机有无一

些突破性针对刚需、痛点的新功能储备？谢谢！

回答：尊敬的投资人，您好。

公司目前核心技术全部为自主研发，涉及自主研发激光雷达与定位算法、运动控制模块、导航算法、多 IOT 平台接入能力等。同时，机器人需要精确控制电机的转速和自身的前进后退，恰到好处地加速、减速和转向，并需要根据地面材质情况控制拖地模组以及设置主刷、边刷的转动速度和方向，才能实现流畅的清洁作业，提高清洁效果。公司在该领域投入了较大的研发以确保智能扫地机器人的运行路线更精准。例如，对于家庭场景中常见的边角清扫动作，公司花费大量时间不断优化和完善、反复调整，使得机器人能够在避障及少碰撞家具的前提下尽可能地贴近边角进行清扫以获得最优的清扫效果。在核心零部件方面，公司自研了激光雷达模组，已在部分机型中量产使用。公司目前在手产品储备充足，在技术开发和产品创新方面持续加大投入，为公司长期稳定发展提供持久动力。产品研发计划将继续以市场驱动和用户需求为导向，同时保持现有核心品类的开发优势，不断迭代新品。在基于消费者的生活场景、行业趋势和未来产品设计趋势下，不断创新，开发出更多新品类，解决用户的痛点，满足用户的需求，带给用户更好的消费体验。

Q：请问目前新冠疫情对公司生产、发货的影响程度？

回答：尊敬的投资者，您好。

终端消费来看，个别省市收货受阻，但是整体情况较为平稳。生产端来看，公司以代工形式生产货品，合作的代工厂主要在珠三角，受疫情影响较小。整体来看，疫情对公司生产经营影响较小。

Q：请问公司海运情况？

回答：尊敬的投资者，您好。

目前公司出口业务平稳。公司出口港口集中于珠三角地区，发货端一切正常，欧洲部分港口偶有塞港的现象，但是周期较短，对运输时效影响较小。

Q: 请问公司对研发项目的立项, 预算, 时间表和验收是怎么样的一個内部流程来决策的? 公司通过怎样的机制来确保研发费用的投入有效性?

回答: 尊敬的投资者, 您好。

公司基于国际流行的 IPD 集成产品开发流程(Integrated Product Development), 结合公司的组织架构设置和智能硬件产品的特殊性, 建立一整套的流程和关键事件状态检查列表, 将整个产品的开发流程分为产品定义与设计阶段、工程开发阶段、工程验证阶段、生产制造验证阶段、量产交付与维护五个阶段。在每个阶段的里程碑节点都需要完成技术评审和业务评审, 严格执行准入/准出控制, 通过阶段交付件的质量控制确保产品量产能够达到既定的时间、成本和质量目标。公司将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。

Q: 请问汇率变化对公司的影响?

回答: 尊敬的投资者, 您好。

目前公司海外业务主要以美元结算, 公司以保值目的做了套期保值, 所以目前汇率变化对公司利润影响较小。

Q: 请问公司今年产品布局如何?

回答: 尊敬的投资者, 您好。

今年国内市场发布自清洁新品 G10s 及 G10s pro, 根据奥维云网数据, 公司国内市场自从 2021 年四季度推出自清洁 G10 系列以来, 线上零售额市占率大幅提升。海外市场, 公司年初以来先后发布 S7maxVUltra 高端旗舰机型和 Q7、Q5 系列中高端机型, 丰富 SKU, 照顾到海内外不同消费者需求。

Q: 过去三年公司广宣费用占收入的比重持续上升, 今年投放的比例是否会有一个继续上升的预期?

回答: 尊敬的投资者, 您好。

公司 2021 年度不断加大自有品牌的宣传与推广, 持续推出新产品继续

扩大市场影响力，销售费用总额 9.38 亿，在国内市场，广告投放主要有天猫、京东、有品等各大电商平台推广；明星代言、明星直播、抖音、小红书等网络红人推广等方式进行广告宣传等；在海外市场，广告主要投放于大型门户网站；亚马逊等电商平台站内广告；全球各主要销售地区本地广告投放，如电视广告、户外广告、赛事赞助等；全球的社交媒体平台红人推广；国际 CES 展会及各地区新品发布会等。

Q：今年石头科技续签了明星代言，是出于什么考量？对公司产品销售及业绩，关注度上有何影响？

回答：尊敬的投资者，您好。

去年公司启用签约代言人，期望通过代言人去拓展新的消费人群，提升产品知名度，增加曝光量。从结果来看，确实也起到了一个比较不错的效果。去年无论从品牌的认知度、产品销量、曝光度都有一定增长，这样的营销方式，现阶段来说有积极作用。未来公司将继续探索多种营销方式，营销手段，进一步做好品牌建设和产品推广工作。

Q：目前公司线上和线下的销售比例如何？未来渠道怎么规划？

回答：尊敬的投资者，您好。

国内和海外的情况不同，国内主要以线上销售为主，海外以经销为主。短期内国内、海外的线上线下渠道结构占比可能不会有太大变化。国内仍以线上销售为主，海外仍以经销为主。不同区域的渠道规划和当地市场环境密切相关，国内消费者已经建立在线上电商购买扫地机的消费习惯，因此公司在各大线上平台做了很多布局。公司目前线下渠道占总收入比例较低，也并未大规模铺设线下店铺，目前的线下建设以体验店、快闪店为主。对于海外来说，因为海外的消费习惯不一样，有很多国家更愿意在线下消费，公司会不断的去拓展线下渠道，便于消费者接触购买。

Q：2021 年，海外市场出现了疫情、运力等很多不可控因素，公司是如何去克服这些难关的？2022 年如何去应对这些风险？

回答：尊敬的投资者，您好。

	在 2021 年有很多黑天鹅事件是之前没有预料到的,2021 年海运运力持续紧张,给公司海外市场销售带来了很大困难。去年以来,我们积极想办法分散、化解风险,增加运输方式。公司努力在可做的范围内一定要做到最好,尽可能的降低风险。 Q: 海外业务情况及未来展望? 回答: 尊敬的投资者,您好。 2021 年,公司逐步建立全球分销网络,进一步开拓海外市场,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。 在人员队伍方面: 2021 年公司优化和调整营销业务管理模式,梳理营销架构和流程,充实营销骨干队伍,强化组织策划和绩效考核,截至 2021 年 12 月 31 日,公司销售人员 249 人,同比增长 32.45%,这其中海外营销队伍也相应扩大。在市场渠道方面: 公司大力拓展海外经销渠道,新增一批资金实力强、销售能力优的优质经销商。在产品方面: 公司凭借高品质的产品在海外市场逐渐获得消费者认可。在市场推广方面: 公司在海外市场搭建本地团队,做深本土营销、做精本土用户运营,树立品牌形象。通过以上手段促进了公司海外收入的持续增长。 后续公司将继续布局海外市场,深入拓展海外业务,用更丰富的产品树立产品口碑,品牌形象,为海外业务发展提供基础和保障,通过更好的业绩回报股东。 Q: 目前扫地机器人行业处在哪个发展阶段,具体竞争态势怎么样? 回答: 尊敬的投资者,您好。 目前智能清洁行业处在发展初期,渗透率低,成长快且潜力大,公司持续投入不断创新,信心能够把品做得越来越好。 在竞争方面,因为行业成长空间大,会吸引很多新玩家进入,竞争也会越来越激烈。但对于我们公司来说,更多的是想办法去创新、创造更多用户价值,扩大行业空间。
--	---

Q：下一代的扫地机器人产品迭代方向？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司在 2016 年的产品是行业中划时代的一款产品，应用激光雷达解决了覆盖率的问题以及智能性的问题，做到了扫地解放双手。但仍然需要去拖地、倒垃圾。产品的演化是通过不断解决用户痛点完成的，为了解决用户频繁倒尘盒的问题，公司推出了自集尘基座；为了解决手动清洗拖布问题，公司推出了自清洁产品。目前公司 2022 年推出的最新产品 G10S 系列，已经能够实现自集尘、自清洁、自动烘干、自动上下水（烘干及上下水需搭配套件），让用户在清扫过程中进一步解放双手，使用体验得到大大提升。目前扫地机的形态的使用效果已经接近成熟，但仍旧存在很多痛点需要解决，比如机身大小，噪音，智能性，对于湿垃圾的处理等等。针对扫地机现存的痛点，公司会持续进行研发投入和探索，在后续产品迭代中将上述问题进行解决，进一步提升用户的使用体验。

附件《与会清单》

公司名称	公司名称
海通证券	前海联合
开源证券	前海联合基金管理有限公司
安信基金	青骊投资
安信证券	泉上投资
安信证券资产管理部	人保养老
百年资管	容光投资
宝盈基金管理有限公司	锐天投资
保银投资管理有限公司	瑞信
北京安惠投资管理有限公司	睿柏资本
北京古槐资本投资有限公司	睿郡投资
北京和聚投资有限公司	睿亿投资
北京金百铭投资管理有限公司	厦门坤易投资管理有限公司
北京凯读投资管理有限公司	上海博鸿资产
北京麦高资本	上海崇山投资有限公司
北京诺昌投资管理有限公司	上海国理投资有限公司
北京盛开资产管理有限公司	上海合撰资产管理有限公司
博道基金管理有限公司	上海和桂投资合伙企业
博盛资本	上海和谐汇一资产管理有限公司
博时基金	上海金犇投资管理有限公司
财通基金	上海理成资管管理有限公司
财通资管	上海聆泽投资管理有限公司
承珞资本	上海留仁资产管理有限公司
大家资产	上海六禾投资有限公司
大象资产	上海勤远投资管理中心（有限合伙）
大岩资本	上海庶达资产管理有限公司
淡水泉	上海万吨资产管理有限公司
东北证券	上海万丰友方投资管理有限公司
东方富海	上海银叶投资有限公司
东方红	上海英谊资产管理有限公司
东方基金	上银基金
东方基金管理股份有限公司	尚雅投资
东方自营	社保基金
东海基金	深圳华镇投资基金管理有限公司
东吴基金	深圳前海博普资产管理有限公司
方圆基金	深圳市前海唐融资本投资管理有限公司
丰琰投资	深圳市尚城资产有限责任公司
沅沛投资	深圳市裕晋投资有限公司
枫池资产	深圳越晋投资
复胜资产	盛世知己
富敦投资咨询有限公司	盛宇股权投资基金管理有限公司

富国基金管理有限公司	石锋资产
富业盛德	拾贝投资
高瓴资本	思晔投资
高盛高华	蘇州之加歌投资管理有限公司
歌斐资产	太平养老
亘曦资产	太平资产
观富（北京）资产管理有限公司	天虫资产
观富资产	天弘基金
光大保德信	天弘基金管理有限公司
光大证券股份有限公司	天惠投资有限责任公司
广东奶酪投资基金股份有限公司	天治基金
广发国际资产管理有限公司	通用技术集团投资管理有限公司
广发基金	万家基金
广银理财	西部利得基金管理有限公司
国盛证券	汐泰投资
国寿安保基金	先锋基金管理有限公司
国寿资产	湘财基金
海富通	新华基金
海南时代共赢私募基金管理合伙企业	新华资产
海通自营	新活力资本
海之帆投资	信达澳银
瀚亚投资管理（上海）有限公司	星泰投资管理有限公司
杭州沁源投资管理有限公司	星展银行
杭州正班基金有限公司	兴全基金
合煦智远基金	兴业国信资产管理有限公司
恒大人寿	兴业基金
弘毅远方基金	兴业证券
弘则研究	兴业证券股份有限公司（自营）
红杉	阳光资产
华安基金	易同投资
华宝基金	银河证券
华富基金	银华基金
华美投资	永安国富
华商基金	域秀资本
华泰保兴	源乐晟资产
华泰证券	远望角投资
华泰证券资产	长城基金管理有限公司
华泰证券资产管理有限公司	长江养老保险
幻方	长信基金管理有限公司
汇丰晋信	长宜（北京）私募基金管理有限公司
汇华理财	招商基金管理有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	招商银行
惠理基金	招商证券

基石资产管理股份有限公司	征金资本
嘉实基金	正心谷创新资本
建信基金	正谊资产
交银施罗德基金管理	正圆投资
金鹰基金	中国民生信托有限公司
进化论资产	中国人保
平潭天添资产管理有限公司	中国人寿资产管理有限公司
晋钰	中海基金
九泰基金	中金公司
九章资产	中欧基金
玖龙资产	中欧瑞博投资
巨杉投资	中融信托
理成资产	中泰证券
翎展投资	中信建投基金
领颐（上海）资产管理有限公司	中信证券股份有限公司
名禹资产	中信资管
明河投资	中意资产
摩根大通	中银国际证券资产管理部
奶酪投资	中银理财有限责任公司
南方工业资产管理有限责任公司	Anatole
南方基金	Brilliance capital
南土投资	elephas
宁银理财	Fidelity International Limited
农银汇理	Hel Ved Capital
农银汇理基金管理有限公司	King Tower Asset Management Co Ltd
诺安基金	MFS
诺德基金	Pinpoint
盘京资产	Point72
磐厚动量上海资本管理有限公司	Polymer
鹏华基金	朴易资产
鹏扬基金	千禧资本
平安基金	前海开源
平安养老	