



2026年度

“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告

北京石头世纪科技股份有限公司

CONTENTS

目 录

- | | | |
|----|---------------------------|----|
| 01 | 深耕主营业务
稳固经营根基 | 03 |
| 02 | 建设多元化人才队伍
共创价值 协同成长 | 08 |
| 03 | 完善投资者回报机制
保障投资者权益 | 11 |
| 04 | 公司治理与合规经营并举
保障企业持续稳健发展 | 13 |
| 05 | 提高信息披露质量
继续加强投资者沟通 | 16 |
| 06 | 进一步提升计划 | 19 |



北京石头世纪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月23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”），旨在精进公司经营管理，保障全体投资者的利益，促进公司高质量发展。公司围绕本方案的核心目标，积极开展各项工作。本评估报告旨在对2026年上半年的实施进展及成效进行阶段性回顾，评估其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，为后续策略的持续优化与深化实施提供坚实依据，共同促进资本市场的平稳健康发展。



01

深耕主营业务 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，2026年上半年，公司业务延续强劲增长动能，实现营业收入1,008,441.45万元，同比增长27.60%；实现利润总额100,189.13万元，同比增长55.82%；实现归属于母公司所有者的净利润98,643.75万元，同比增长45.60%；实现归属于母公司所有者的扣非净利润80,339.39万元，同比增长60.74%。其中第二季度经营动能进一步增强，单季度公司实现营业收入585,727.69万元，同比增长30.89%；实现利润总额64,031.59万元，同比增长96.03%；实现归属于母公司所有者的净利润66,324.06万元，同比增长61.76%；实现归属于母公司所有者的扣非净利润54,450.39万元，同比增长111.02%。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、机械轮足等前沿技术为支撑，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，具体开展了以下工作：

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

作为智能清洁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清洁能力及智能化水平，引领行业技术迭代升级。公司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，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

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G30S Ultra、P30 Pro、G30S Pro、G-Rover轮足式机器人，洗地机A30系列以及智能割草机系列，进一步丰富了公司的产品矩阵与价格矩阵。

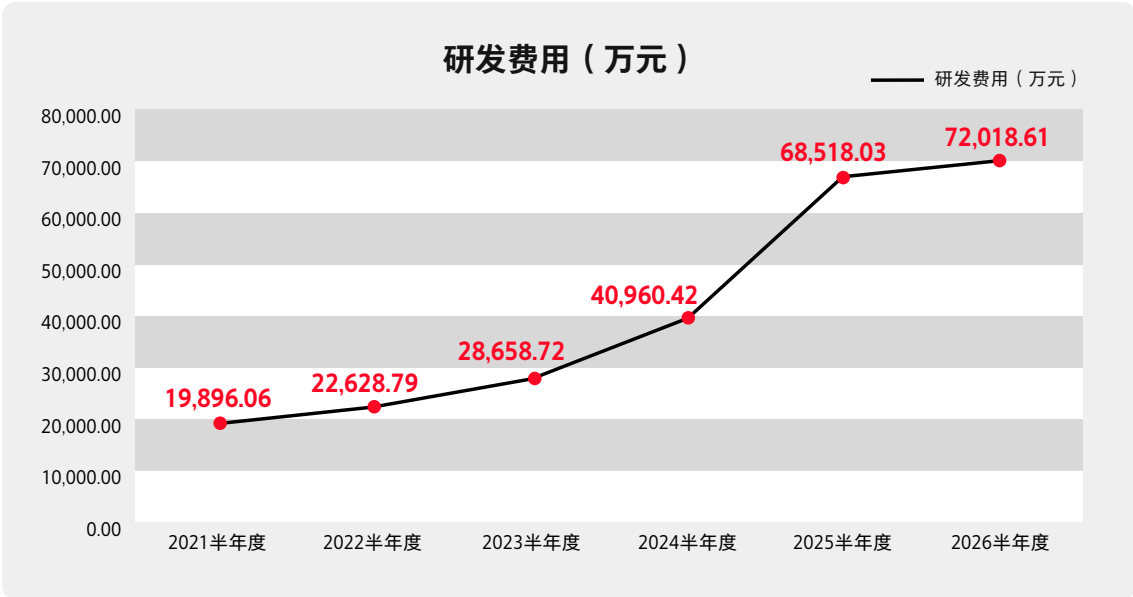
报告期内，公司持续推进具身智能技术落地与多场景清洁能力升级，G-Rover轮足式机器人作为公司在具身智能领域的重要突破，采用创新双轮腿架构，每条轮足具备独立伸缩与调高能力，通过AI算法实时感知环境变化，实现在楼梯、斜坡、门槛等复杂地形下的稳定移动与同步清洁，大幅拓展了智能扫地机器人的可覆盖空间范围，推动清洁场景从二维平面向三维空间延伸，标志着公司产品技术能力迈上新台阶。



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，公司正式拓展到智能割草机品类，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大平台的多款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™ RTK或LiDAR融合Vslam导航技术，360°感知庭院环境，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。2026年年初，公司第一代智能割草机产品正式启动终端动销，截至报告期末已在海外多个核心市场正式销售，标志着公司在户外智能清洁品类的业务拓展又迈出重要一步。同时，公司在研发与产品设计方面处于行业前列，凭借卓越的创新能力和精湛的设计理念，持续引领行业潮流，屡获多项企业荣誉及产品设计奖项。近年来，公司及主要控股子公司分别被授予“‘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”“国家级专精特新‘小巨人’企业”“制造业单项冠军企业”“北京市知识产权试点单位”“国家级高新技术企业”“2026中国家电创新零售案例奖”“2026福布斯中国DTC跨境影响力品牌”等奖项，公司和公司产品被授予了“德国iF产品设计奖”“2026年红点奖”“IDEA国际设计卓越大奖”“Best of CES 2026”“AWE2026艾普兰奖金奖”“鼎新奖”等奖项。

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7.20亿元，同比增长5.11%；研发人员达1,376名，占比达40.15%；新增获得境内外授权专利1,172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。



② 海内外协同发展，提升精细化运营能力，助力全球业务可持续发展

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相辅相成、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，树立全球化品牌影响力，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

基于中国品牌在产品迭代和技术创新方面的极致追求，国内市场已经逐步成为智能清洁电器行业风向标市场。过去两年，受益于家电行业“以旧换新”补贴政策，市场需求持续旺盛。公司推出满足不同消费群体需求新品、持续完善产品矩阵的同时，聚焦核心消费价格段，赢得消费者青睐，品牌影响力持续领跑行业，有效提升国内市场份额。

02 加快海外市场渗透，扩大消费者覆盖，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，基于地域分布及市场习惯实行分地区管理，进一步实现精细化运营。公司充分发挥已建立的规模优势与品牌口碑优势，通过不断完善的全价格段产品矩阵持续拓展海外地区的细分市场与渠道网络，提升消费者触达。与此同时，公司已陆续在多个主要海外市场设立分公司或子公司，并配套逐步建立、完善从市场、销售、物流、仓储到售后等全链条团队建设，以深度贴合当地市场需求，提升本地化服务支持能力，全面提升消费者的产品、购物及使用体验，建立品牌长期、全面的核心竞争力。



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 线上渠道精细化运营，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，巩固Amazon等既有平台优势，并持续完善公司官网商城建设，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 深化线下渠道布局，全面提升用户体验

公司践行全零售渠道布局，夯实线上优势的同时持续拓展海内外线下市场渠道布局。国内市场，公司通过自营门店与代理合作门店相结合的模式，加速线下市场布局，截至2026年上半年末，全国门店数量超过500家，有效提升用户粘性与产品体验感知，增强品牌消费者心智。海外市场方面，在欧洲，公司已经成功入驻MediaMarkt、Carrefour等主流零售系统，凭借优异的产品质量和优秀的产品口碑加快线下渠道布局，争取营销策略的主动权。在北美，公司除前期通过包括Target、Best Buy在内的KA资源实现线下渠道突破后，2026年上半年公司进一步突破了Costco等增量渠道，加速了线下业务的规模增长，同时，公司也通过线下门店及SKU数量的拓展，持续深化品牌建设，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。





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。截至报告期末，公司研发人员达1,376人，占员工总数40.15%，持续保持行业领先的研发人才密度。

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。在全球化布局方面，公司已在美国、德国、韩国等主要海外市场设立本地团队，持续引入当地市场运营与渠道管理人才，推动海外业务从跨境销售向本地化深耕升级，为全球业务版图的持续拓展提供组织保障。



2 完善长期股权激励计划，推动人才队伍建设

截至目前，公司继续推进限制性股票激励计划和“事业合伙人”持股计划归属/解锁，2022年、2023年、2024年事业合伙人已解锁，且完成收益分配。于2026年5月30日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2022年限制性股票激励计划第四个归属期归属结果暨股份上市公告》，激励对象主要为公司管理骨干人员、技术骨干和业务骨干人员，激励人数达277人，占公司计划披露时总人数的29.10%，合计授予归属的限制性股票154,856股，占归属前公司总股本的比例约为0.06%。公司于2026年8月1日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2023年限制性股票激励计划第三个归属期归属结果暨股份上市公告》，激励对象主要为公司管理骨干人员、技术骨干和业务骨干人员，激励人数达158人，占公司计划披露时总人数的17.48%，合计授予归属的限制性股票289,894股，占归属前公司总股本的比例约为0.11%。公司于2026年8月14日披露《北京石头世纪科技股份有限公司2026年限制性股票激励计划（草案）》，激励对象主要为公司管理骨干人员、技术骨干和业务骨干人员，授予的限制性股票892,600股，占激励计划草案公布日股本总额比例为0.3439%。同日，公司披露《北京石头世纪科技股份有限公司2026年事业合伙人持股计划（草案）》，参与对象主要为公司（含控股子公司）部分董事、高级管理人员、核心技术人员及核心业务人员，授予股票数量382,600股，占持股计划草案公布日股本总额比例为0.1474%。通过推进长期股权激励计划的落地，激励管理层及核心骨干积极关注股东利益并努力提升公司业绩，实现风险共担、利益共享，推动公司中长期稳健发展。





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。截至报告期末，公司累计分红金额（包含回购）为205,537.98万元，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，公司分红金额分别为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、20,871.00万元，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%、15.31%。

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	13,484.47
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	20,871.00

报告期内，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购股份322.3119万股，已回购股份占公司总股本（以公司2026年6月30日总股本259,551,118股计算）的比例为1.2418%，已支付的总金额为人民币3.26亿元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。从2026年年初至本报告出具日，公司合计分红金额（含税）为4.61亿元，合计分红金额占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为33.81%。2026年8月14日，公司披露了《北京石头世纪科技股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》，公司拟使用1,500万元（含）至3,000万元（含）自有资金以集中竞价方式回购股份，用于实施员工持股计划及/或股权激励。

公司通过实施上述利润分配与回购措施，切实提升投资者的获得感和回报体验，从而确保与投资者共享公司发展的实际成果。展望未来，公司将持续完善股东价值管理体系，着力构建长期、稳定、可持续的投资者回报机制，为股东创造更大价值，推动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性。同时，公司积极践行合规管理制度，构建并完善了知识产权保护体系，高度重视商业道德，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，公司持续深化合规治理实践，统筹推动内部控制体系优化升级，严格对标监管法规与内部控制制度规范，以业务单元为依托纵深推进风险排查与防控，保障各业务条线合规运行。同时完善以风险防控为导向、以规范管理为基础、以效率提升为目标的内控体系，强化内控评价与审计监督的联动效应。上述举措推动风险管控嵌入经营全流程，有效增强了公司治理韧性与风险抵御能力，为战略落地与长期稳健发展夯实了制度根基。

2026年上半年，为合理保证经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，公司按照企业内部控制规范体系的规定，持续推进内控审计常态化运行，健全完善内控制度体系，有效执行内部控制，定期评估其有效性并识别风险点，如实披露内部控制评价报告。此外，公司加大对董事会、高级管理人员及全体员工的合规风险培训力度以强化公司合规履职能力，公司董事、高级管理人员积极参加上海证券交易所、中国证券监督管理委员会北京监管局及北京上市公司协会等组织举办的2026年北京辖区上市公司监管政策解读暨董事长（总经理）专题培训会议、2026年上市公司财务总监专题培训、北京上市公司高质量发展大会等相关培训，通过深入学习最新监管政策导向、财务造假、企业财务舞弊的风险与应对、舆情监管案例、合规经营引领高质量发展等内容，公司董事、高级管理人员持续夯实合规履职底线思维，主动将外部监管标准与政策要求转化为企业内部治理的常态化动能，全面精进复杂市场形势下的战略研判能力与风险前置防控水平，为迭代完善现代企业治理架构、稳固企业高质量发展核心根基，夯实专业认知基础、提供高效实践支撑。



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。2026年上半年，公司召开了1次股东会，5次董事会。

召开股东会

1次

召开董事会

5次

2026年4月，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、规范性文件的要求，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》（以下简称“《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，公司修订《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24项制度文件，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

公司严格遵循《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》等法律法规，制定了《信息披露管理办法》《投资者关系管理办法》等内部制度，持续完善信息披露与投资者沟通的双向机制。公司构建了覆盖基础披露、投资者沟通、股东回报、ESG与可持续发展、公司治理的五大信息披露支柱体系，以制度筑牢合规根基，以体系提升沟通实效。同时，公司设立信息披露、IR、PR三支专业团队，及时核实并主动澄清市场不实传闻，并通过业绩说明会、上证E互动平台、分析师会议等多元渠道，与投资者开展多维度、深层次互动，帮助投资者全面了解公司经营质效与中长期发展路径。

1 高质量完成信息披露工作

公司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。2026年上半年，公司严格遵循《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》及公司信息披露管理相关制度的规定，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，共计披露78份文件，无更正、补充披露情形，信息披露规范性与公信力持续提升。同时，公司依托董事会战略与ESG委员会统筹推进可持续发展治理，按期披露《2025年度可持续发展报告》，从创新引领、低碳环保、包容关爱、合规经营等核心维度，系统呈现公司在科技创新、绿色供应链、员工关怀、合规治理等领域的ESG治理成效。凭借扎实的可持续发展管理实践，公司年内斩获“ESG绿色供应链引领奖”“ESG先锋企业”等多项荣誉，并获中证指数ESG评级AA级、华证指数ESG评级A级、Wind ESG评级A级，三家评级机构一致显示公司ESG表现处于行业前列，充分印证了资本市场与评级机构对公司合规治理、绿色发展与高质量可持续发展能力的高度认可。同时，在公告及定期报告编撰过程中，公司充分考虑投资者的阅读理解需求，借助图表、数据量化信息等可视化形式，并引用奥维云网、IDC等第三方行业数据深入分析，详实披露公司所处行业态势与经营情况，有效提升信息披露内容的可读性与说服力，帮助投资者更高效地理解和使用公司信息，进而更客观、全面地把握公司的市场地位与行业竞争格局。



② 构建多层次投资者沟通体系

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，向投资者介绍公司的经营情况和发展战略。公司始终结合投资者诉求多渠道、多平台针对性做好投资者关系管理工作，听取投资者意见建议，与各类型投资者建立良好互动。

2026年上半年，公司召开了2025年年度暨2026年第一季度业绩暨现金分红说明会，与投资者就公司2025年度及2026年第一季度的经营成果、财务指标及现金分红的具体情况与投资者进行互动交流和沟通，有效增进了投资者对公司战略及经营成果的理解，切实维护了投资者知情权，进一步夯实了公司在资本市场的信任基础。此外，公司上半年组织投资者交流会近350场，与超500家机构进行交流，接待投资者人数超1000人，接听投资者热线电话累计450余个，积极回复投资者问题，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，显著增强了投资者关系管理的实效性，促进了公司与资本市场的良性互动，为公司高质量发展提供了有力支撑。



未来，公司将持续优化投资者沟通机制，拓展互动渠道的广度与深度，推动形成更加高效、透明的双向交流格局，不断增进双方的互信与共识。公司始终坚守投资者权益保护的底线，积极构建价值共享、互利共赢的长期合作生态，与投资者携手并进，共绘公司发展新蓝图。



06

进一步提升计划

公司将持续评估、实施本方案的具体举措，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

2026年8月25日



让生活更有品质感