

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：2023-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议
参与单位名称	64 家机构 98 人次（详见附件《与会清单》）
时间	2023 年 5 月 10 日、5 月 23 日、5 月 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 副董事会秘书 张雨 石头科技 投资者关系总监 安昊宁
投资者关系活动主要内容	一、公司经营情况： 2022 年度，面对复杂的内外部环境，公司坚守科技与创新，积极采取应对措施，进一步拓展境内外市场，持续推进市场营销与宣传推广工作，增强营销服务及深耕品牌建设，进行多渠道业务布局。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 662,871.64 万元，同比增长 13.56%；实现利润总额 134,920.58 万元，实现归属于母公司所有者的净利润 118,347.69 万元。 公司作为全球领先的智能扫地机器人品牌，秉承求真务实的理念，始终保持对消费者负责的态度，将解决用户需求作为设计核心，努力打造实用至上的产品。石头科技围绕用户体验不断创新，持续提升用户对石头产品的使用体验，以技术普惠生活，以质量塑造品牌，以优质服务温暖人心。公司于 2022 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。2022 年，公司共销售 224.61 万台扫地机器人，实现销售收入 634,611.50 万元。 自 2014 年成立以来，公司始终坚持自研优先，创新驱动的主线，2022 年共成功发布 12 款扫地机和洗地机新品，明星产品 G10S 成

为年度单品销量第一名，A10 上市仅半年即成为同品类销量前 5。公司研发的第三种烘干技术产品——石头分子筛洗烘一体机，于 2023 年成功上市。公司将秉持推动绿色设计研发及优化市场化速率、持续降本增效，让更多消费者都可以安心信任石头的产品，通过公司的产品感知我们对社会的价值贡献。截至目前，公司产品遍布全球 100 多个国家和地区，已有超过 1000 万家庭使用石头扫地机器人，享受到创新科技带来的美好。

二、Q&A

问题：请问在提高产品竞争力方面，公司做了哪些工作？特别是在自主研发环节有哪些创新？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司致力于自主研发和创新，丰富产品矩阵，在 2022 年度推出了多款高性能扫地机器人产品及洗地机产品，获得了良好的市场认可度。同时，我们还建立了完善的技术保护体系，通过专利申请和技术秘密保护等手段，确保了技术壁垒的存在和稳定。2022 年度，研发投入 4.89 亿元，同比增长 10.85%；报告期末研发人员数 493 人，新增获得境内外授权专利 417 项。公司将持续迭代关键技术，打造核心产品竞争力。

问题：新产品研发方向是什么？品类和产品创新的方向是什么？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司在人工智能、软件算法、电子工程、机械结构设计与供应链管理等多个领域拥有丰富的创新和实践经验。公司专注于智能清洁机器人及其他智能电器研发，公司持续探索改善人类生活的前沿科技，致力于用创新简化生活。

问题：公司海内外市场变化及行业目前竞争格局以及在品牌集中度提升的情况下公司将如何进一步提升品牌认知度？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司通过多元化的营销渠道，扩大产品销售和市场覆盖面。公司目前产品覆盖全球 100 余个国家或地区。在国内市场，公司聚焦资源，夯实中

	高端品牌形象，布局多价格段产品，做到产品覆盖各价位段；在品牌方面，公司充分利用在售系列产品形成品牌特色表达，强化用户心智，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，通过传统电商合作、新型渠道布局等方式增加品牌知名度。 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，在美国亚马逊、家得宝、塔吉特、百思买、沃尔玛等线上平台开设线上品牌专卖店，且通过持续的品牌投入获得了广泛的消费者认可。 问题：公司目前在专利上或功能上对其他公司产生的最大限制体现在哪里？电商平台是划分在经销还是直营？ 回答：尊敬的投资者，您好。 公司的核心技术均来源于长期的技术投入和自主创新，拥有独立的知识产权。针对核心技术，公司制定了严格的知识产权保护措施和制度，已形成一套包括专利、非专利技术、商标、软件著作权保护措施的知识产权保护体系，切实保护公司的创新成果。 公司目前在国内电商平台自营部分划分在直营渠道。 问题：公司惠州厂房建设进度如何？什么时候可以生产？ 回答：尊敬的投资者，您好。 截止目前，公司自建工厂已有部分扫地机产品顺利试产。 问题：为什么公司在主流产品上都选用的平板拖布？为什么 P10 选用旋转拖布？ 回答：尊敬的投资者，您好。 石头 P10 采用双盘旋转拖地设计，实现了高速双旋，抓地力更强，并在恒湿 30 级水量调节拖地功能加持下，避免地板越拖越干燥。双盘拖布材质上均采用雪尼尔抗菌拖布，在清洁能力、锁水能力和抗菌效果上都有质
--	--

的提升。P10 性价高优势突出，主打创新简化生活的普适性价值。

问题：公司 2022 年度及 2023 一季度毛利率提升的原因是什么？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司 2023 年毛利率改善除了源于产品结构的不断升级外，行业电子料及注塑件成本有所下降，原材料价格下行对公司毛利有积极影响。

问题：公司推出 3000 价格带全集站产品 P10 对整体毛利率有向下影响？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司在规模降本、技术降本、工艺降本等方面积极探索，性价比产品对公司整体毛利率影响较小。

问题：公司国内线上和线下销售人员是否分开？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司国内线上渠道主要为自营模式，公司营销团队负责。国内线下门店以经销商合作方式展开，经销商负责门店销售人员招聘与管理。

问题：请问公司去年国内线上线下销售占比大约是多少？

回答：尊敬的投资者，您好。

公司成立以来恰逢国内电商快速发展时期，公司把握电商流量红利，2022 年公司国内线上收入比例较高。

问题：为什么 G20 用双刷？

回答：尊敬的投资者，您好。

石头 G20 的“6000Pa 大吸力双螺旋胶刷”可提升垃圾拾取率和吸入率，增强清扫效果，其双刷可形成“向上卷”的力，将地板和地毯上的毛发“卷”入尘盒，创新螺旋双胶刷，不易缠毛发，适合养宠家庭，高效拾取地毯中毛发。

问题：618 是否有新品要推出？

	回答：尊敬的投资者，您好。 公司于今年年初至今在国内市场陆续推出 4 款扫地机新品：G10S PURE、G20、P10、P10 MAX；一款扫地机新品：A10 ultra；一款洗烘一体机新品：H1。公司将围绕现有产品积极准备 618 大促季。 问题：请问线下门店数量是多少？今年有相关计划吗？ 回答：尊敬的投资者，您好。 目前公司拥有 40 余家线下门店，详情可查询石头科技官网公众号平台：石头科技 roborock。

附件《与会清单》

股东名称	股东名称
中证中小投资者服务中心有限责任公司	张鹏飞
国金证券股份有限公司	黄海莹
青岛稳泰私募基金管理有限公司	吴绚丽
何幸澄	泉州四季投资管理合伙企业（有限合伙）
China Alpha Fund	盈峰资本管理有限公司
DE Shaw	中信资管
信达澳亚	路博迈
平安基金	瓴仁投资
广东东凌实业投资集团有限公司	大成基金
广发基金	高毅资产
凯丰投资	淡水泉
中信保诚基金	前海开源
广发基金	融通基金
安信基金	景顺长城
国寿资管	平安资产
上投摩根	鹏华基金
汇添富	创金合信
交银施罗德	大成基金
中欧基金	南方基金
鹏华基金	易方达
东吴基金	财通基金
Polymer	NS Partners
CPPIB	Aubrey Capital Mgmt
Optimas Capital	Carmignac Gestion
Fidelity FIL	Jefferies
PAG	万家基金
China Alpha Fund	光大保德信
Point 72	国泰基金
Millenium & GSAM	海富通
Rays Partners	汇丰晋信
Dymon Asia	华泰柏瑞
宝盈基金	浦银安盛