



杭州萤石网络股份有限公司

关于2024年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告暨

2025年度 “提质增效重回报” 专项行动方案

CONTENTS 目 录

01	聚焦经营主业 加快市场布局	02
02	坚定核心技术投入 创新驱动发展	13
03	优化运营管理 降本增效	17
04	规范公司运行 完善公司治理	19
05	提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象	22
06	提高投资者回报 增进市场认同和价值实现	24
07	强化“关键少数”责任	26

前言

为积极响应落实关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，践行“以投资者为本”的发展理念，积极回报投资者，努力实现高质量上市公司的发展目标，杭州萤石网络股份有限公司（以下简称“萤石网络”或“公司”）于2024年4月13日发布了《2024年度“提质增效重回报”行动方案（以下简称“2024年度行动方案”或“方案”）》，并定期对方案实施进展及成效进行阶段性回顾，按时发布了《2024年度行动方案半年度评估报告》。

2024年，随着中国资本市场深化改革的不断推进，“新国九条”、科创板八条等政策文件相继出台，我们积极响应并持续践行，致力于建立用户安全可信赖的智能家居品牌，不断为客用户和投资者创造价值。同时，公司积极将ESG理念与行动融入到公司发展战略、经营决策之中，以“价值创造为本”回馈广大投资者。

2025年，在全球科技飞速发展、AI与机器人技术强势崛起的时代浪潮下，萤石网络将持续聚焦科技创新，提升产品竞争力和品牌影响力，同时优化内部运营效率，合理配置资源，确保公司持续稳健与高质量发展。

面对各种外部经营的挑战和机遇，公司一方面努力提高内部运营效率，提高市场竞争力，另一方面保持合理的投入为中长期成长和发展提供动力，夯实技术研发，推动核心产品智能化变革。2024年，公司积极拓展智能家居摄像机创新产品形态、智能锁、家用和商用清洁机器人、智能穿戴等新品市场，同时积极布局国内全域新零售渠道矩阵和国际电商及线下零售渠道，不断构建公司各类核心产品线在境内外的市场影响力。

报告期内，公司实现营业总收入54.42亿元，实现利润总额5.39亿元，实现归属于上市公司股东的净利润5.04亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4.83亿元。

自2022年12月登录科创板以来，公司始终坚持高质量发展。2022年-2024年，实现营业总收入复合增长率12.40%，利润总额复合增长率27.57%，近三年毛利率始终稳定在35%以上。

2024年度

营业总收入

54.42亿元

利润总额

5.39亿元

实现归属于上市公司股东的净利润

5.04亿元

实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润

4.83亿元

双主业 智能硬件+云服务AIOT垂直一体化

智能家居产品

43.47亿元

占比80.51%

同比（上升）9.76%

毛利率34.02%

云平台

10.52亿元

占比19.49%

同比（上升）22.87%

毛利率76.19%

2022年-2024年

营业总收入复合增长率

12.40%

利润总额复合增长率

27.57%

近三年毛利率

35%以上



现金牛业务



智能家居摄像机创新品类延展应用场景，探索子品牌

- 萤石持续推动智能家居摄像机向视觉化、场景化、交互化、智能化升级。
- 2024年
 - ▶ 进一步创新智能家居摄像机的产品形态：



S10相机实现了从安防监控单向视频属性向儿童和老人智能陪伴及双向交互的跨越



TAMO摄像机则实现了向智能宠物陪伴场景的延伸。

- 根据IDC发布的《全球智能家居设备市场季度跟踪报告》中对2024年全球消费摄像头的最新数据统计，萤石智能家居摄像机出货量蝉联全球第一。



第二增长曲线



智能入户全面突破

- 萤石持续推动智能入户产品在视觉能力、AI能力、和交互能力方面的迭代升级。
- 2024年
 - ▶ 主打人脸识别和视觉能力的萤石智能锁开始进入行业前列；



推出了高性价比人脸+掌静脉、行业领先的三摄智能锁等创新产品，满足入户场景下用户对于安全、便捷、智能的全方位需求。

- 2024年
 - ▶ 智能入户收入7.48亿，同比增速47.87%，收入占比进一步提升至13.85%，对公司的收入贡献进一步加大，公司第二增长曲线得到验证；
 - ▶ 智能入户毛利率较2023年提升8.99个百分点；
 - ▶ 智能锁业务规模持续放大，研发和销售费用率逐步降低，营业利润逐步向好，从明星业务向现金牛业务靠近。



孵化业务



智能服务机器人规模初步突破

- 公司持续在具身智能机器人方面做积极地实践与开拓。



2024年，发布首款家用AI洗地机器人RX30MAX以及全新一代家用AI全能扫拖机器人RS20 Pro Ultra。



2024年第四季度，萤石商用清洁机器人BS1经过前期先锋客户端的试运行测试及系统对接，开始小批量落地应用进入市场。

- 作为公司孵化业务，第三增长曲线，营销端初见成效，实现2.7倍增长，规模首次突破1亿，达到1.66亿。

智能服务机器人业务收入(元)



云平台服务



- 2024年

构建多数据中心+就近服务点：截至2024年底，萤石物联网云平台在全球拥有超过100个数据站点。

平台上的IoT设备接入数

3亿+台 (其中视频类设备超过2.5亿台)

注册用户数
1.9亿+

月活跃用户数
6500万+

B端开发者客户数
36万+



- 2024年，公司物联网云平台收入突破10亿，实现收入10.52亿，占公司主营业务收入比例进一步提升至19.49%；收入同比2023年增幅为22.87%，保持了较快的增长。

云平台占公司主营业务比例



1、构建具身智能技术，进一步推进智能产品和云服务生态体系升级进化

2024年，在智能家居摄像机、智能入户、智能服务机器人等核心品类方面，萤石持续推动智能家居产品视觉化、场景化、交互化、智能化升级，以创新、前沿的智能技术和不断革新的产品形态提升用户体验，AI深度融合细分场景,打造以人为中心的个性化智能家居产品和服务。

目前，公司在智能家居摄像机、智能入户等视觉类产品上已经建立了领先的市场地位，为用户居家生活提供安防、陪伴和看护，带去满满的安全感；基于具身智能技术理念，公司正在智能服务机器人方面积极地实践与开拓，进一步提升智能家居的舒适和便捷体验感。报告期内，公司正式对外发布了智能穿戴产品线，核心自主AI产品矩阵得到进一步完善。萤石智能穿戴产品线具备即时AI交互、随身智能控制入口、搭载萤石ERTC实时音视频在线通讯技术三大核心价值。



2024年，萤石物联云AI能力进一步升级。以萤石蓝海大模型为基础，与开发者行业场景融合，公司快速迭代云平台AI能力，从响应到互动，从视频到视觉，从看清到读懂，从场景化管理服务向助力客户经营模式创新的方向发展。

智能家居摄像机作为萤石的现金牛业务及**第一增长曲线**，市场占有率始终处于市场前列，根据IDC发布的《全球智能家居设备市场季度跟踪报告》中对2024年全球消费摄像头的最新数据统计，萤石智能家居摄像机**出货量蝉联全球第一**。

智能家居 摄像机

2024年，公司的智能入户业务已经成长为公司的明星业务及**第二增长曲线**，对公司的收入贡献进一步放大，根据奥维云网2024年智能门锁市场总结报告，“萤石品牌在2024年展示了强劲的发展潜力，在线上市场其零售量和零售额同比实现**超100%的增速**，在智能锁重点品牌中**成长性名列第一**”。

智能入户

作为公司孵化业务，**第三增长曲线**，营销端初见成效，实现**2.7倍**增长，规模首次突破1亿，达到**1.66亿**。

智能服务 机器人

萤石云服务 APP

根据艾瑞咨询的移动APP指数数据统计，在智能家居类别的应用程序中，公司的“萤石云视频”应用目前拥有行业内**Top2月度活跃数量**。截止到2024年末，萤石物联网公有云平台月活跃用户数**超过6500万**。

物联网 云平台

2024年，基于萤石云服务能力及大模型技术支持，萤石云已升级成为全球领先的视觉物联网云平台，实现从视频到视觉的跃进，并通过构建多数据中心+就近服务点的方式服务于全球客户。截至2024年末，萤石物联网云平台在全球拥有**超过100个数据站点**，IoT设备接入数**超过3亿**，其中视频类设备**超过2.5亿**。萤石开放平台已累计为**超过36万**的开发者客户提供服务。

2025年

基于“2+5+N”的产品生态体系，公司将持续加大纵向核心自研产品和服务的研发投入，持续创新智能家居摄像机产品形态，持续提升智能入户的市场占有率，拓展服务机器人的市场空间，保持核心产品创新力和差异化的研发优势。

同时，公司将持续建设运营全球合规可靠的物联网云平台；围绕消费者端用户生活、工作场景空间提供安全、舒适、健康的场景化AI增值服务，加强与用户之间的智能交互，做好用户生命周期运营；针对第三方开发者提供便捷、可靠、有竞争力的物联网云平台服务方案；进一步提升云服务在公司收入结构的占比。

2、发布萤石蓝海大模型，构建萤石AI中台

公司自主研发的面向垂直物联场景的、支持端云协同的MoE^①具身大模型“萤石蓝海大模型”，已于2024年9月份通过国家互联网信息办公室备案。以蓝海大模型为底座，萤石以技术包容的形式接入其他第三方大模型，构建了**萤石AI中台**，能够更好的为用户提供智能产品及在线智能服务。

同时，为满足AI+物联云双核心的整体架构的演进，萤石构建了全新的技术操作系统**EZVIZ HomePlay OS**，面向自研 SaaS 应用以及第三方开发者客户，通过全栈开放的形式助力内外部开发者快速、灵活、低成本地开发智能场景及应用。

随着公司对AI技术的持续投入，公司已正式进入了“+AI”阶段，以视觉、听觉为核心的AI技术与各类智能设备、服务机器人、物联网云服务深度融合已经成为公司重要发展方向。



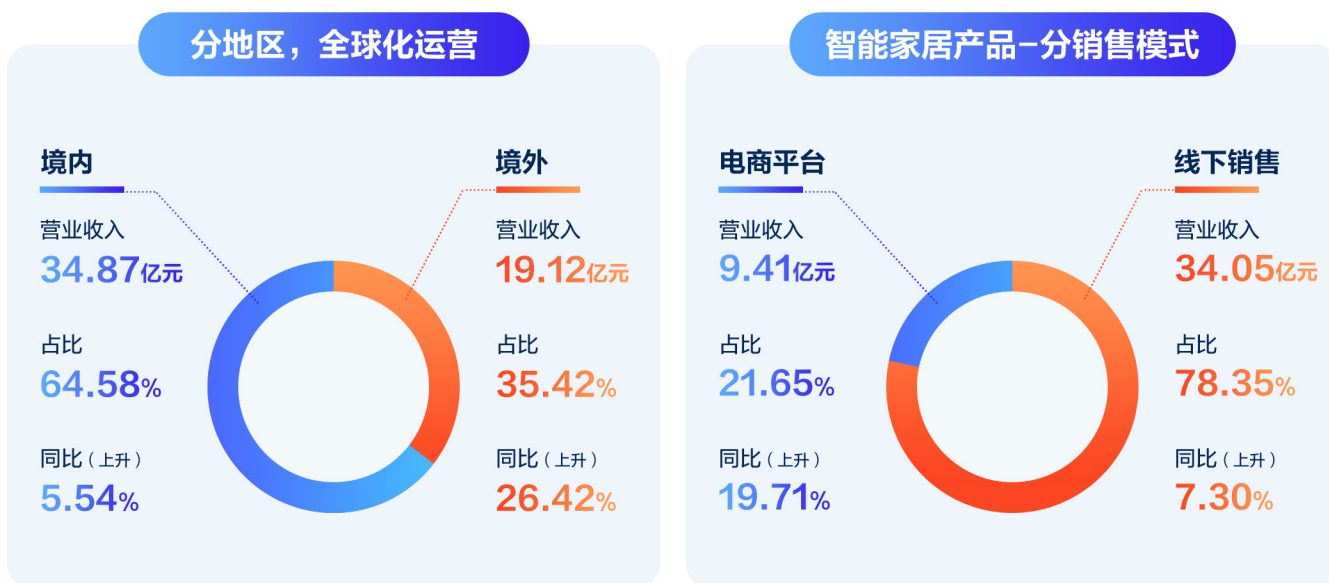
2025年

以萤石蓝海大模型为基座，公司将持续加大横向核心技术投入，以视觉感知技术为基础，持续拓展语音语义理解、多模态理解及AI生成交互技术，基于MoE架构持续研发具身级蓝海机器人大模型技术。

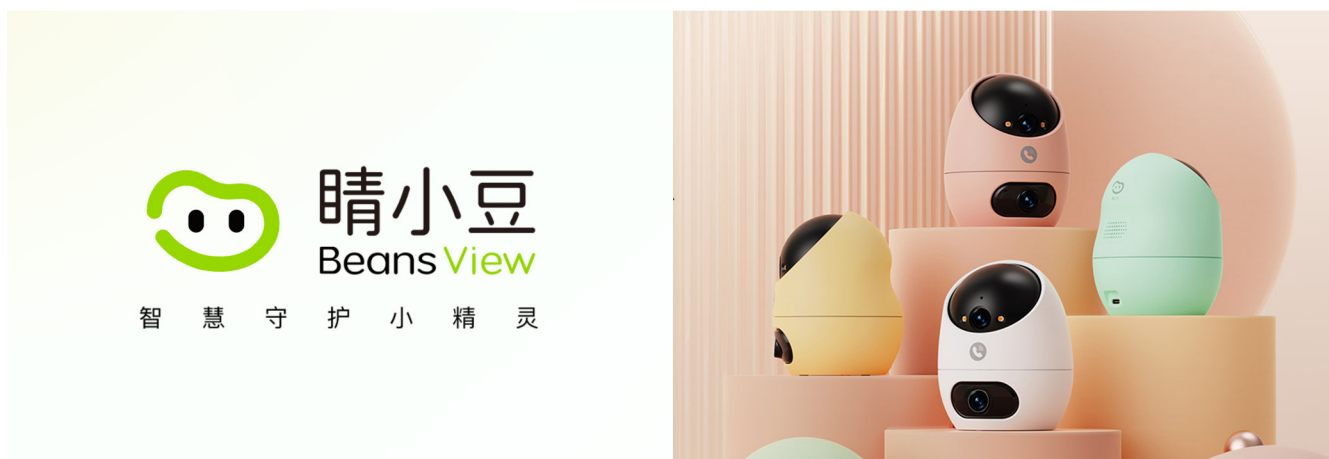
① MoE: Mixture of Experts, 混合专家模型架构

3、国内国际业务均衡发展，构筑公司自主品牌矩阵和营销体系

2024年，公司逐步建立完善了国内和国际市场并举，线上和线下多渠道协同的销售体系，具备了多层次、多元化的市场营销和渠道运营体系，其中零售业务占比、境外销售占比不断提升。



公司打造了“萤石”这一中高端科技品牌形象的同时，基于技术能力和产品能力的自然延伸，顺应年轻化和高品质的兴趣消费人群的不断积累，2024年，发布子品牌睛小豆（Beans View），在产品设计和APP交互方面打造更年轻化、个性化的体验，更精准的匹配年轻消费者人群，提供更丰富的情绪价值。



国内：全域零售 线上线下一体经营

2024年，萤石持续提升终端用户的触达能力，强化线上电商、拓展线下终端零售体系建设，逐步推进渠道O2O^①融合，不断提升渠道零售占比，助力线下分销渠道的转型和可持续发展。

● 货架电商+内容电商双轮驱动

2024年，萤石国内电商业务坚持多品类、多渠道的差异化竞争策略，进一步加强了线上的内容种草和直播销售，从货架电商为主拓展到货架电商+内容电商双轮驱动，有策略性地投放与电商平台属性匹配的产品。



● 线下零售终端建设

2024年，公司通过建设线下新零售店，不断提升用户触达效率和品牌知名度。并不断优化门店运营管理，提升门店盈利能力和服务能力，助力公司深化线下渠道终端化变革，逐步推进公司O2O全域零售的整体战略。

全屋智能系统体验店



智能家居零售体验店



① O2O: Online to Offline的缩写，即“线上到线下”的商业模式。

2025年

2025年，公司将不断完善全域零售渠道矩阵建设，以电商业务和零售终端双轮驱动，不断提升渠道零售化比例，拉升消费者触达效率及消费者端渠道势能；借助IT工具实现交易在线化和业务策略在线化，驱动数字化渠道管理，提升业务效率。

持续围绕“暖科技”、“年轻化”和“她力量”三大关键词推进品牌建设，打造“有AI有温度”的科技品牌形象。加强数字化品牌营销能力，借助BGC 品牌自发内容、PGC 专业达人生产内容和UGC 用户生产内容的数字化内容营销矩阵持续驱动品牌力高效增长。持续建设新媒体种草+直播推新+全渠道收割的立体化内容营销体系，强化内容营销团队组织能力，不断提升打造消费者端爆品的能力。



境外：单品类到多品类牵引业务稳健发展 因地制宜的本地化策略

公司业务覆盖超130多个国家和地区

2024年，公司新增设迪拜、越南子公司

2025年，公司将持续完善海外渠道建设，加大大地化运营力度

基于第一增长曲线智能家居摄像机的产品和品牌优势，萤石在不同国家和地区建立了多元化、多层次的渠道布局，为萤石推广多品类智能家居产品矩阵打下了渠道基础。2024年，智能入户正积极成为境外业务第二增长曲线，占比提升，其中别墅门铃、智能猫眼、及智能锁产品竞争力显著，拉动整体境外入户业务增长。同时，清洁机器人作为境外的孵化业务快速增长，在2024年实现了销额的初步突破。

2025年

- 公司将不断丰富渠道客户的种类，夯实渠道运营能力，实现境外市场客户数量由数量向质量转变；
- 在境外进一步开拓与入户业务、清洁机器人等相匹配的渠道，加快海外多品类的业务布局，形成更稳健的收入结构；
- 顺应不同国家和地区的电商趋势，公司将进一步加强头部跨境电商平台和本地电商的业务布局，让公司的产品与服务更便捷、快速地触达终端消费者，不断提升萤石在境外的品牌影响力。

坚定核心技术投入 创新驱动发展

02

作为技术创新驱动型的公司，公司始终坚持以技术研发为核心，自主掌握核心科技，快速响应用户需求，推动业务持续发展。自成立以来，公司深耕于物联网云平台服务和智能家居领域，涵盖了云平台构建技术、3D空间感知技术、多模态AI交互技术、智能硬件技术、服务机器人等技术，前瞻性把握行业和技术趋势，持续坚定在核心技术领域研发投入。

截至2024年12月末，公司拥有1,463名研发人员，占公司总员工人数的30.25%；2024年全年研发费用投入8.14亿元，占营业收入比例为14.95%。报告期内，公司新增授权发明专利100项，软件著作权10项。截至2024年12月31日，公司累计已拥有授权发明专利319项，软件著作权93项。

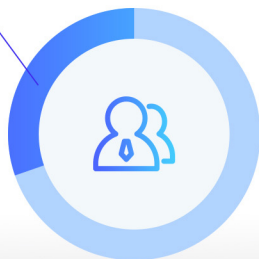
截至2024年12月末

研发人员

1463名

占公司总员工人数比例

30.25%



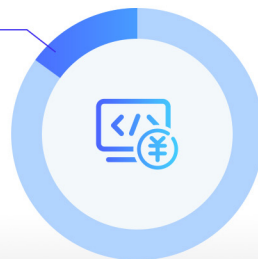
2024年

全年研发费用投入

8.14亿元

占营业收入比例

14.95%



截至2024年12月31日



累计拥有授权发明专利

319项



累计拥有软件著作权

93项

报告期内



新增授权发明专利

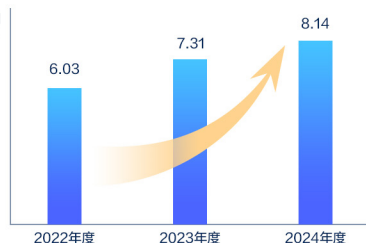
100项



新增软件著作权

10项

研发费用
(亿元)



上市后2022年度至2024年度
年均复合增长率

16.17%

2024年重点研发项目成果回顾

AI

基于AGI的智能服务升级研发

投资规模：15,000万元

项目目标：基于大模型技术，针对现有的人工智能技术进行升级，并探讨对话及视频领域的新的应用模式。

研发成果：研发发布了面向垂直物联场景的、支持端云协同的MoE具身大模型“萤石蓝海大模型”，并于2024年9月通过国家互联网信息办公室备案。

项目目标：提供更丰富的入户场景解决方案，满足用户在家庭入口场景下对看人及看物的需求；使用云端大模型与端侧边缘算力并行，实现与用户的高效互动，提升产品的可靠性、易用性，带给用户更加智能化的入户体验。

研发成果：24年公司研发完成并发布了首款搭载云端大模型的AI三摄全自动人脸视频锁DL60FVX Pro，满足了用户在家庭入户场景下对人和物的看护需求。该产品通过云端大模型与本地端侧边缘算力并行的方式兼顾实时性和准确率集成了多项场景化检测算法，如包裹检测、跌倒检测、儿童检测等，为用户提供更精确可靠的智能事件提醒。通过差异化创新，带给用户更智能化的入户体验。

面向入户场景的智能门锁及解决方案研发

投资规模：8000万元

数据挖掘能力升级研发

投资规模：2000万元

项目目标：运用深度学习、大模型等技术进行用户需求挖掘和数据整理，实现更好的付费用户转化。

研发成果：运用深度学习、大模型等技术对用户需求进行数据挖掘和整理，根据不同用户的需求层次及用户行为，提供差异化的策略和产品。相较于固定的运营策略，该技术实现了超过5%的付费用户转化率提升。



智能视觉扫拖洗机器人研发

投资规模：6000万元

项目目标：基于视觉单线结构光及视觉AI避障技术，结合置顶视觉AI定位技术，在导航与路径规划中检测障碍物并精准地避开障碍物；优化清洁机器人持续拖地等清扫方案，升级用户体验。

研发成果：2024年，采用具身智能理念研发，具有“感知-决策-执行”端云协同能力的萤石首款家用AI洗地机器人RX30 MAX研发完成并上线销售。扫地机器人配备：

- ✓ 萤石仿人眼AI 2.0视觉识别技术，将障碍物识别数量提升至130多种，针对所感知的人、宠、家具、地面杂物等不同对象采取相应的AI智能避障，同时针对地面材质、脏污材质及脏污程度自动匹配不同清洁模式与清洁次数。
- ✓ 萤石星眸多维视觉AI技术，能创建全屋多维清洁信息地图，通过AI+清洁技术的深度融合，强化机器人场景感知、决策、清洁执行和智能交互能力，让清洁真正实现智能化、自清洁、场景化，推动萤石具身智能落地，为用户打造更智能、轻松的清洁体验。



天机主机产品研发

投资规模：6000万元

项目目标：基于存算控一体化、云边协同一体化AI计算等架构设计，面向家庭场景空间，核心构建全场景智能控制、家庭数据存储/分析/推送等场景解决方案，实现更好的用户居住体验。

研发成果：发布首款具备别墅场景下智能化控制管理能力的智能家居AI主机，并沉淀：

- ✓ 大空间下多元设备的互联控制管理能力，构建了云/边中心/端网关/端节点四层互联架构。
- ✓ 融合蓝海大模型的边缘存储及AI计算一体化框架，针对家庭备份内容，进行本地AI分析。



智能锁压力测试设备开发

投资规模：900万元

项目目标：通过应用机械臂实现智能锁的活体检测，包括2D照片、电子图像与视频，3D面具与头模等自动化测试

研发成果：研发完成智能锁检测协作机器人设备，覆盖：

- ✓ 静态/动态图像测试
- ✓ 3D人脸/掌静脉检测
- ✓ 智能锁基础功能检测

提升产品研发阶段测试规范性和产品品质。

2025年重点在研项目

01

基于多模态大模型智能服务研发

拟达到目标：

基于多模态大模型技术，提升现有AI功能的性能指标，并探索其在业务场景上的开放性感知理解能力，拓展应用空间。

具体应用前景：

物联网云平台/智能家居产品

02

HomePlayOS架构演进 与代理服务研发

拟达到目标：

通过代理的方式为用户提供服务，提升AI服务对用户的覆盖度，事项AI服务的业务增长。

具体应用前景：

物联网云平台

2025
重点在研项目

03

新一代交互式视频类 智能家居终端设备研发

拟达到目标：

完成新一代交互式视频类智能家居终端设备的产品化，大幅提升设备与用户的交互体验，针对老人与儿童的看护场景定制多种专属功能，进一步提高产品的智能化水平。

具体应用前景：

智能家居产品

04

基于智能视觉的 新一代清洁服务机器人研发

拟达到目标：

在现有产品基础上布局新一代产品，通过高性能SOC的AI能力进行技术创新，解决用户使用痛点，满足不同市场的用户需求，升级体验。

具体应用前景：

智能家居产品

优化运营管理 降本增效

03

● 自建供应链体系，拥有精益化供应链管理及稳健交付能力

公司拥有自建的供应链体系，自主生产核心产品。2024年，公司重庆生产基地逐步扩大产能，国内重庆和桐庐双工厂生产，确保交付的稳定性。通过产线工艺创新、工序自动化升级，精益化供应链管理持续优化供应链端到端总成本，提升产品质量管控能力，充分发挥自有供应链在成本和质量方面的核心优势，实现提质、降本、增效。

2025年

为应对当前复杂多变的产业链及供应链环境，公司将持续提升供应链稳定性及供应商多元化布局：



供应链精益化管理

- 逐步建立了以渠道需求为拉动的端到端交付机制，针对渠道差异化进行交付策略调整和评价，**不同渠道采用不同交付模式、库存策略**；
- 密切关注外部环境变化，动态调整成品及原材料的备货策略，积极推进呆滞库存处理，**存货整体结构更加健康**；
- 通过供应链数字化管理，提升产能需求预测准确性，有利于工厂饱和和均衡生产，**提升产能利用率**。



推进工业自动化升级产线

- 通过产线工艺创新、工序自动化**提升整体生产人效及生产质量**。



推动供应链生态协同

- 积极建设供应链生态圈，推进本地化采购，**提升供应链效率**；
- 建立多货源A/B料互替机制，通过供应商多元化，保障供应连续性，**降低供应链风险**；
- 推动供应链成本持续优化。

● 加强资金管理，实现资金效益最大化

公司切实加强资金管理，在安全、合规的前提下充分发挥资金的使用效能。



募集资金管理

在募集资金管理方面，在不改变募集资金使用用途、不影响公司正常运营并有效控制资金使用风险的前提下，公司对暂时闲置募集资金进行现金管理，购买安全性高、流动性好的银行理财产品，扣除手续费累计实现利息收益超人民币6,600万元。



自有资金管理

在自有资金管理方面，为规避物料采购进口支付产生的外币应付账款与出口收汇产生的外币应收账款出现的风险敞口，防范汇率波动风险，降低外汇市场波动对公司经营及损益带来的影响，公司通过以套期保值为目的的金融衍生工具对外汇敞口进行风险防范，以平滑汇率波动的风险。

2025年

公司将持续通过安全、高效的资金管理，增加资金效益，更好地实现资金的保值增值，实现股东利益最大化。

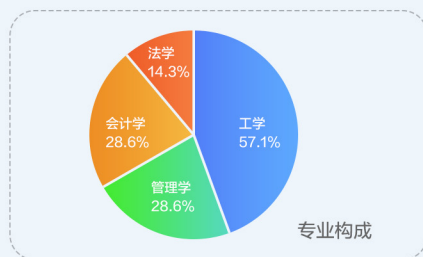
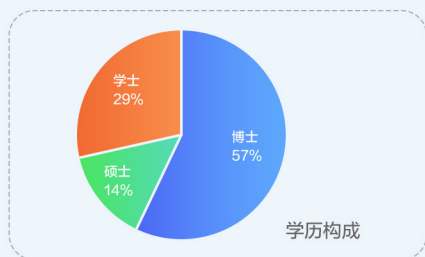
规范公司运行 完善公司治理

04

● 持续完善“三会一层”体系建设

公司持续完善由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的“三会一层”治理机构，强化独立董事监督作用。

2024年4月，公司完成第二届董事会换届选举。为不断提升董事会成员的多元化水平，董事会提名委员会在甄选董事候选人时，将多元化作为重要考量因素，涵盖教育背景、行业经验、性别、年龄、文化等多个维度。第二届董事会由7名董事组成，包括4名董事(其中女性董事1名)及3名独立董事，具备工学、管理学、会计学、法学等多方面专业背景和经验，为公司发展提供多元视角与专业支持。



萤石网络董事会成员多元化构成

注：由于部分董事会成员拥有多种专业背景，因此右图中的百分比总和可能超过100%。

2024年，公司根据《公司法》、《上市公司独立董事管理办法》、《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》等法律法规和规范性文件的最新规定，结合公司自身实际情况，对《公司章程》及部分制度进行修订，通过持续完善公司制度体系，不断提升公司治理规范性与有效性，为公司稳健发展筑牢坚实制度根基。

第一届董事会第二十三次会议	《董事会专门委员会工作细则》 《外汇套期保值业务制度》 《董事会秘书工作制度》
2023年年度股东大会	《公司章程》 《独立董事工作制度》
2024年第一次临时股东大会	《公司章程》
第二届董事会第五次会议	《董事会议事规则》
第二届监事会第五次会议	《监事会议事规则》

2025年

公司将根据新《公司法》、《上市公司章程指引》等政策法规，对《公司章程》及各项制度进行优化调整，积极引入职工董事，确保公司规范运作，推动公司治理规范化、科学化，保障公司及全体股东的合法权益。

制定《市值管理制度》及《萤石网络未来三年（2025年-2027年）股东回报规划》并提交至第二届董事会第七次会议审议，进一步规范公司的市值管理流程，增强对投资者的回报。

● 加强募集资金管理，实现预期收益

公司坚持严格执行《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法律法规、规范性文件以及《杭州萤石网络股份有限公司章程》《杭州萤石网络股份有限公司募集资金管理办法》的规定，开设专户存储，严格管理募集资金使用，确保募集资金按照既定用途得到充分有效利用。2024年4月，保荐机构及审计机构对公司募集资金的使用进行了核查，确认公司募集资金合理规范使用。

2024年6月，萤石智能家居产品产业化基地项目已投入使用，该项目扩大了公司研发及办公场所，减少了租入办公场地的支出，优化了工作环境，为萤石公司打造可信赖的安全智能家居产品和物联网平台提供实体空间保障，支撑萤石公司可持续发展，不断为家庭、个人及小微企业提供智能化产品和优质服务。



2025年

预计剩余募投项目萤石智能制造重庆基地项目、新一代物联网云平台项目、智能家居核心关键技术研发项目均将按计划达到可使用状态。

● 发挥独立董事关键作用

2024年，公司根据《上市公司独立董事管理办法》、《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引3第1号——规范运作》等规则，对《公司章程》及《独立董事工作制度》进行了修订，增设了独立董事专门会议机制，并根据有关法律法规同步对《董事会专门委员会工作细则》中相关履职内容进行修订，进一步强化了独立董事对公司的监督体系，促进公司治理结构的完善和优化。

公司严格遵循《上市公司独立董事管理办法》的要求，积极配合独立董事开展工作，为独立董事履职提供一切必要的条件。公司已为独立董事设置了专属办公区域，方便独立董事开展每年不少于15日的现场工作。公司董事会办公室作为与独立董事对接的直接沟通部门，及时向独立董事汇报公司经营情况及其他重大事项。为独立董事工作提供应有的便利，保障独立董事的知情权，发挥独立董事在公司治理结构中的关键作用。

2025年

公司将进一步保障独立董事履职条件，充分发挥独立董事在参与决策、专业咨询、制衡监督等方面的作用，通过组织专项调研、定期或不定期当面沟通等方式，加强独立董事与公司内部团队间的互动交流及协同合作，提升公司董事会决策的科学性和合理性，维护投资者合法利益。

● 持续加强内部审计、风险控制及合规宣贯

2024年公司进一步拓展审计范围并深入业务层面，完成了国内外销售、供应链采购、客户服务等业务的专项审计，持续关注募集资金、关联交易等业务的合规性；不断推进内部控制体系在各个部门深入建设，强化合规经营意识，提升公司规范运作水平，促进公司健康可持续发展。

2025年

公司将持续关注销售、采购等重点业务领域的风险管理，同时加强全面内控检查，推进业务流程优化，确保内部控制制度有效执行，完善内部控制体系建设。

同时为宣贯打造合规文化，2025年公司将：

01

发布萤石版员工商业行为准则发布及相应的宣贯、培训；

02

全面接入销售、采购类合同管理平台，实现线上管理；

05

国内外业务相关重点新规跟踪解读治理，包括欧盟AI法案，欧盟数据法案等

03

研产供销全面接入贸易合规管理平台，实现规范化管理；

04

在海外、研发重点业务领域持续做针对性培训、合规指导；

● 践行可持续发展理念

萤石网络始终秉承“致力于人人轻松享有安全的智能生活”的企业使命，将ESG理念与公司运营实践相结合，以科技力量为企业、社会、环境的可持续发展贡献价值。自2022年12月登录科创板开始，公司连续3年主动发布ESG报告，以透明和负责任的态度向公众展示我们的ESG实践及进展。

2024年，公司在产品设计、生产制造和运营管理等全环节深入推进绿色转型，完成CB3及HB8两款电池摄像机产品全生命周期碳足迹核算。同时，我们积极履行社会责任，持续在爱老助老、动物保护、文化传承、绿色环保等领域开展公益实践，努力为社会的和谐发展贡献力量。



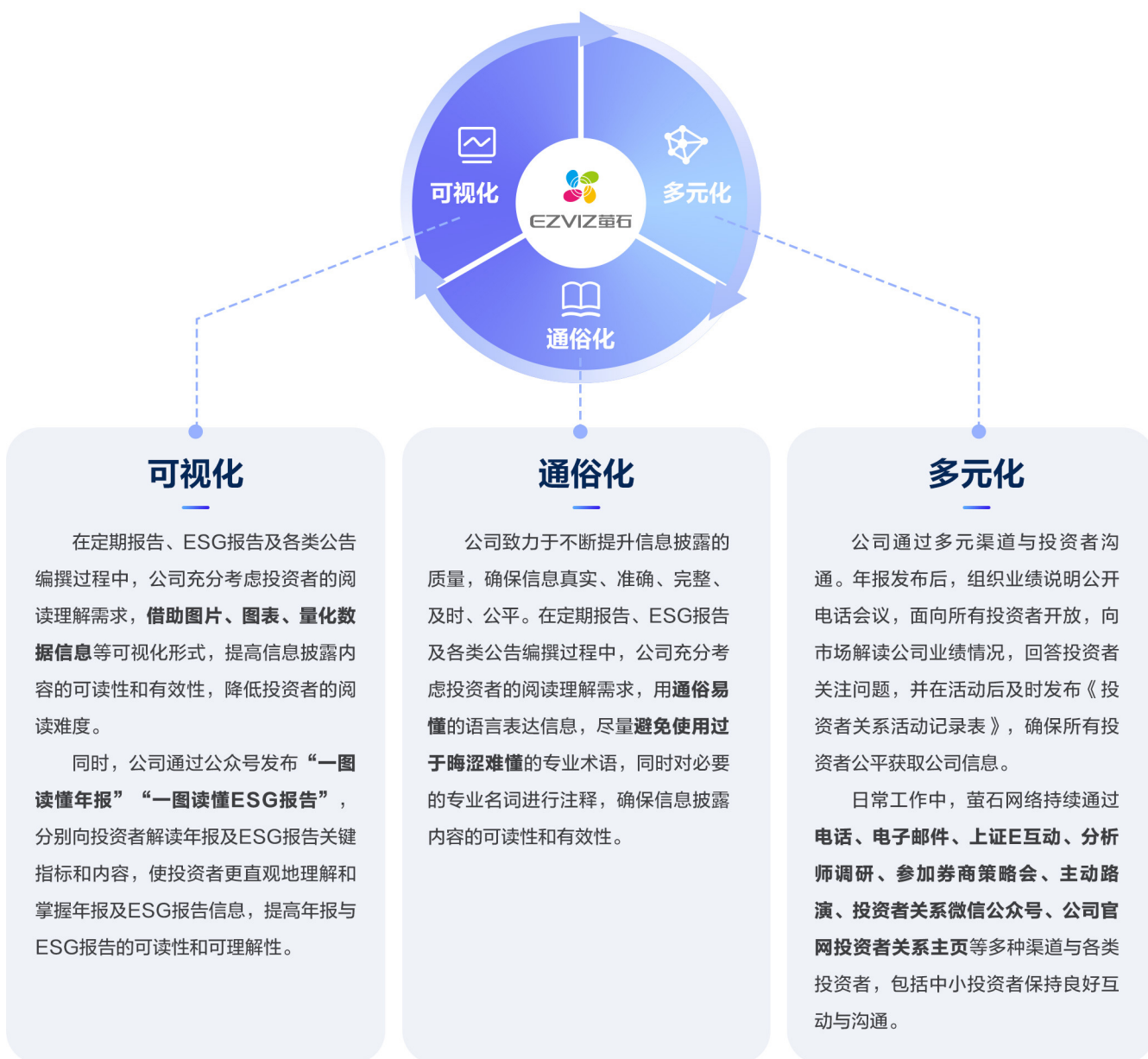
2025年

作为有AI有温度的科技公司，我们将继续坚持以客户为中心，持续科技创新，以ESG理念为指引，加强ESG管理和实践，携手各利益相关方，共同迈向可持续发展的未来。

提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象

05

公司自上市以来，十分重视与投资者沟通交流，建设了多元化投资者沟通渠道，通过可视化、通俗化地方式努力传递公司价值，增进投资者对公司的认识，增强投资信心。



2024年

公司接待日常调研

137 场

日常接待机构/个人投资者

745 人次

组织线上业绩解读电话会议

13 场

参与机构/个人投资者

1059 人次

组织上证路演中心网络互动业绩说明会

3 场

参加券商策略会/主动路演

33 场



荣誉认可

入选科创50成分股



2024最具价值
科创板上市公司



2024年度
影响力上市公司



2024年
最佳机构覆盖

2025年

2025年，公司将以《市值管理制度》为准绳，持续为投资者提供公开、透明、多样的沟通渠道，通过投资者交流会、业绩说明会等多种渠道与投资者保持密切沟通，常态化开展投资者关系活动，与投资者深入交流，形成良好的互动机制。此外，我们严格规范股东大会召开程序，平等对待所有股东，特别是保障中小股东的知情权、参与权和表决权，确保其合法权益。

提高投资者回报 增进市场认同和价值实现

06

萤石网络高度重视股东回报，致力于在保证可持续高质量发展的前提下，保持股东回报水平的长期、稳定、可持续，提升投资者获得感。2024年，公司严格执行《杭州萤石网络股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市后未来三年（2022年-2024年）股东回报规划》，给予投资者持续稳定的合理回报。

2024年5月28日，公司完成**2023年度**分红派息。

每10股派发现金红利

5元（含税）

以资本公积向全体股东每10股转增

4股

合计派发现金红利

2.8125亿元

现金分红金额占2023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

49.94%

2025年4月10日，经公司第二届董事会第七次会议及第二届监事会第七次会议审议通过，公司拟定利润分配方案如下：

2025年5月（本次利润分配方案尚需经年度股东大会审议后生效）每10股派发现金红利3.5元（含税），合计派发现金红利275,625,000元，现金分红金额占2024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54.70%。

2025年5月

（本次利润分配方案尚需经年度股东大会审议后生效）

每10股拟派发现金红利

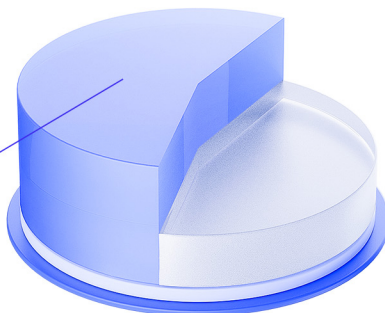
3.5元（含税）

共计拟派发现金红利

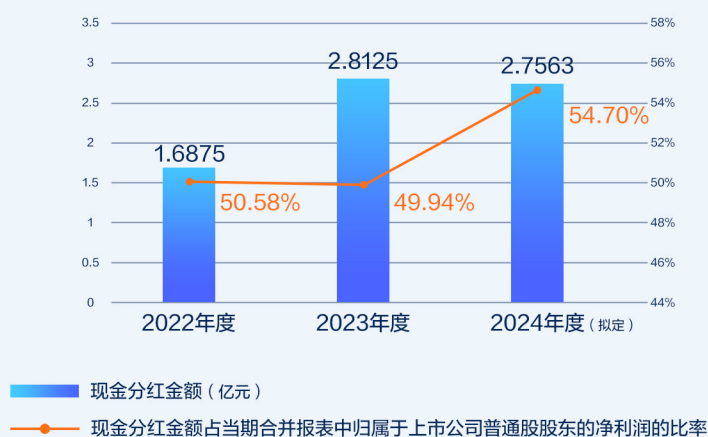
275,625,000元

现金分红金额占2024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

54.70%



● 2022年度-2024年度现金分红情况统计



2022年度至2024年度

累计拟派发现金红利

7.2563 亿元 (含税)

最近三个会计年度现金分红比例

(三个会计年度累计现金分红金额/年均净利润金额)

155.41%

2025年

2025年及未来，公司将持续为投资者创造价值，以切实维护广大股东的合法权益，我们致力于实现业绩稳健增长与股东回报的动态平衡，积极构建合理、可持续发展的股东价值回报机制，为公司的长期繁荣和股东持续利益回报奠定坚实基础。

强化“关键少数”责任

07

● 保持独立性，提升关键少数履职能力

2024年，公司实际控制人不存在侵占公司资产、损害公司和中小股东利益的情况，在业务、人员、资产等方面与公司保持独立。公司通过独立董事、审计委员会等多层级、多维度对“关键少数”人员在公司核心重点领域进行监督。公司通过培训、合规提醒等方式提升公司董监高合规意识和履职能力，持续督促董高忠实、勤勉履职，严格履行其作出的各项声明和承诺。

2024年5月

中国证监会发布《上市公司股东减持管理暂行办法》后，公司第一时间对有关条例对董监高及大股东进行解读和宣贯，确保监管精神得以准确理解并有效执行，同时，我们例行在窗口期或重大事项筹备前对董监高进行合规提醒，持续增进关键少数人员对信息披露、重大事项报告、内幕信息管理职责的了解，进一步巩固增强“关键少数”合规意识。

2024年7月

公司部分董监高参与资本市场学院系列党课（第29期）—学习贯彻党的二十届三中全会精神，对“窗口期管理”“内幕信息防控”等规则进行了重点学习并听取了落实“国九条”关于压实关键少数责任的政策导向。

2024年12月

公司全体独立董事参与了上海证券交易所举办的“上市公司独立董事反舞弊履职要点及建议”专题课程。

2024年12月

公司董事会秘书参与了上海证券交易所举办的“董秘后续培训”

● 多举措维护股价稳定，引导长期价值投资

实际控制人及董监高持续增持

自公司上市以来，基于对公司未来发展的信心及长期投资价值的认可，切实维护公司股东的权益，公司实际控制人及董监高持续增持公司股票，截至2025年3月31日，公司实际控制人的全资子公司中电科投资控股有限公司（以下简称“电科投资”）累计增持超**4,912,338**股，合计增持金额超**1.7亿**元；公司董监高陆续通过个人自有资金增持公司股份累计达**2,260,843**股，合计增持金额超**4,300万**元；

2022年12月30日

董事长兼总经理蒋海青先生

增持金额约3305.50万 共1,842,400股

公司副总经理兼财务总监（时任董事会秘书）郭航标先生

增持金额约199.87万 共110,565股

2024年1月23日

公司董事郭旭东先生

增持金额约95.06万，共35,000股

公司副总经理兼财务总监（时任董事会秘书）郭航标先生

增持金额约79.97万，共29,463股

2024年10月18日

接到公司实际控制人中国电子科技集团（以下简称“电科集团”）的全资子公司电科投资关于增持公司股份计划的通知，计划自2024年10月19日起6个月内，通过上海证券交易所交易系统以集中竞价、大宗交易等交易所允许的方式增持本公司股份，合计增持金额不低于人民币2亿元（含），不高于人民币4亿元（含）。

截至2025年3月31日，公司实际控制人电科集团通过全资子公司电科投资已累计增持公司股票4,912,338股，合计增持金额超1.7亿元。

2024年8月12日

董事长兼总经理蒋海青先生

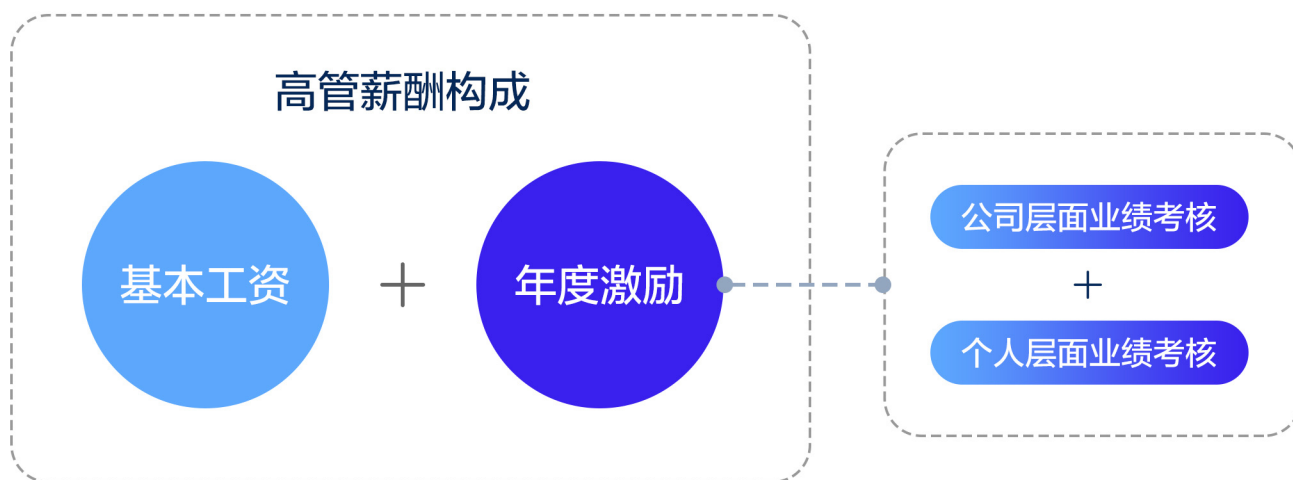
增持金额658.90万，共243,415股

持股5%以上的股东自愿延长锁定期

2024年1月10日，公司持股5%以上的股东杭州阡陌青荷股权投资合伙企业（有限合伙）自愿承诺自其首次公开发行前持有的公司股票上市流通之日起6个月内（即2024年1月10日起至2024年7月10日），不得以任何方式转让或减持其所持有的公司股份。同时承诺自其首次公开发行前持有的公司股票上市流通之日起36个月内（即2024年1月10日至2027年1月10日），不通过集中竞价交易方式减持其所持有的公司股份。

● 科学制定高管薪酬考核制度

2025年，公司将继续推进人才引进、晋升机制，公司将着力完善相关制度和员工激励体系，对具体的实施方案进行持续完善和优化，旨在深化管理层与股东之间的利益共担与共享机制，充分激发管理层的积极性和创新力，从而共同推动公司的持续发展。公司已设计《杭州萤石网络股份有限公司年度绩效考核办法》，办法规定公司高管薪酬由基本工资及年度激励组成，其中年度激励金额由公司层面业绩考核及个人层面业绩考核共同决定。



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。

杭州萤石网络股份有限公司

董 事 会

2025年4月12日

END

致 力 于 人 人 轻 松 享 有 安 全 的 智 能 生 活

TO CREATE AN EASY, SAFE AND SMART LIFE FOR EVERYONE