



杭州萤石网络股份有限公司

2024年度

“提质增效重回报”

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	05
03	高度重视股东利益 注重投资者回报	07
04	优化运营管理 降本增效	09
05	完善公司治理结构	10
06	提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象	11
07	强化管理层与股东的利益共担 积极引导“关键少数”责任	12

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”）基于对公司未来发展的信心，结合公司战略目标、发展愿景和使命、经营情况和财务状况等，制定了“提质增效重回报”行动方案，并于2024年4月11日经公司第一届董事会第二十三次会议审议通过。具体如下：

聚焦经营主业 加快市场布局

01

杭州萤石网络股份有限公司致力于成为可信赖的智能家居和物联网云平台服务商，坚持以AI和萤石物联网云平台为核心，围绕智能家居摄像机、智能入户、智能服务机器人和智能控制四大核心自研产品线，为消费者用户及行业开发者客户提供有竞争力的产品和服务。

公司于2022年12月28日登录上海科创板，取得募集资金31.21亿元，目前12.82亿元已投入到公司的研发创新及智能制造中，其中新一代物联网云平台项目以及智能家居核心关键技术研发项目已为公司经营业绩带来持续稳健增长。

上市以来，公司始终保持高质量发展，历年营业收入均实现稳步增长，近三年毛利率始终稳定在35%以上。2023年公司实现营业总收入48.40亿元，同比增长12.39%；实现归属于上市公司股东的净利润5.63亿元，同比增长68.80%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5.53亿元，同比增长86.90%。

2023年度

营业总收入

48.40 亿元

同比增长

12.39 %

实现归属于上市公司股东的净利润

5.63 亿元

同比增长

68.80 %

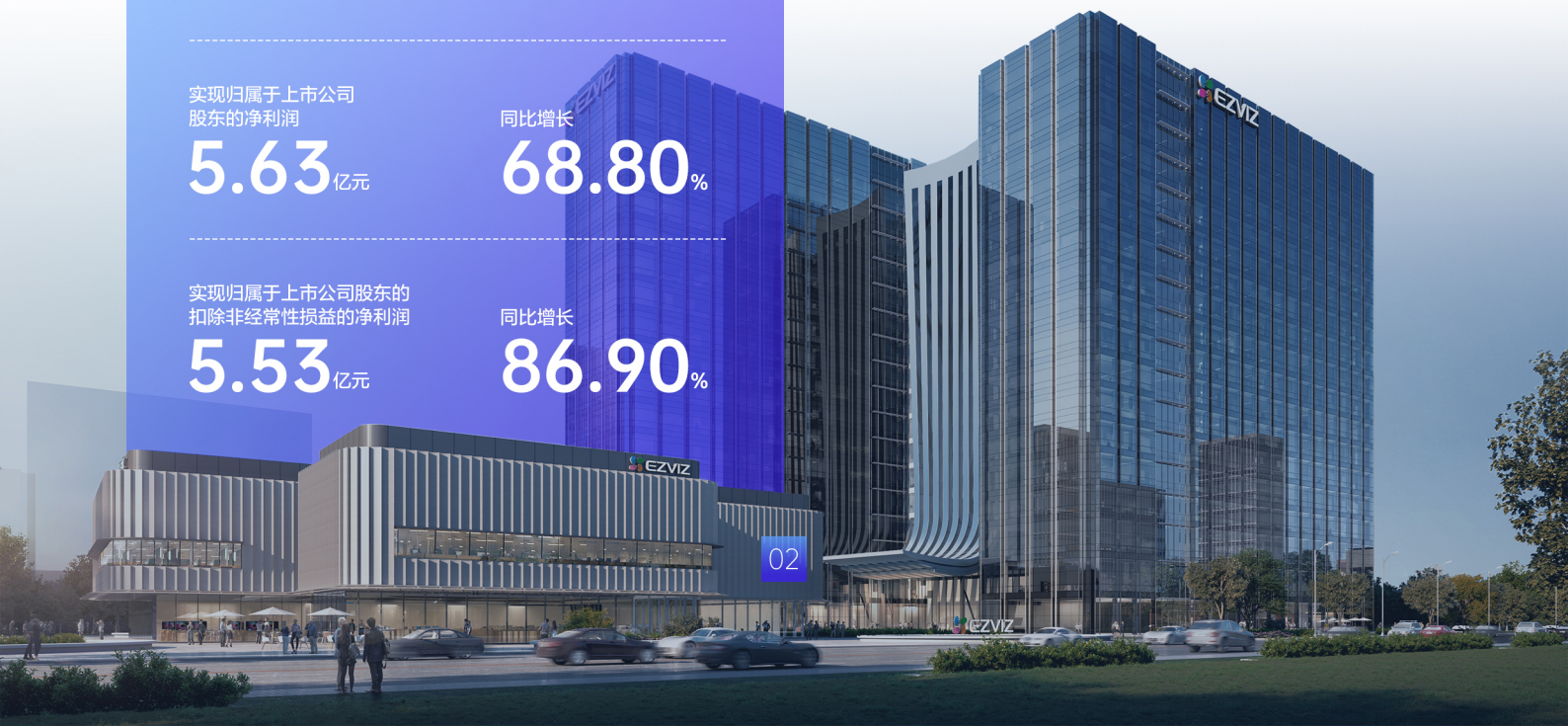
实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润

5.53 亿元

同比增长

86.90 %

02



2024年公司将持续聚焦核心优势，在夯实底层技术研发的同时，持续进行智能家居新产品和物联网云平台服务的研发，不断推出有竞争力的产品和服务；同时，公司进一步拓展和优化国内和国际渠道的建设，向智能家居场景下的消费者用户，提供以AI交互为主的智能生活解决方案；面向行业开发者客户，提供开放式AI物联网云平台服务。

“智能家居+物联网云平台” 双主业格局



1

持续加大核心自研产品和服务的研发投入，继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。

2

以客用户为中心贴近市场和用户，从消费者画像深入用户洞察，从用户触点开展用户旅程分析，以客用户满意度为宗旨推动产品力和创新力的提升，为客用户创造价值。同时，推进产品服务用户体验重塑，建立用户可感知的规范化、透明化服务。

3

加强数字化品牌营销能力，完善数字化内容营销体系，完善BGC品牌发布、PGC专业达人和UGC用户互动的传播矩阵。

4

提速渠道终端零售矩阵建设，拉升渠道势能；数字化驱动标准化渠道管理与执行能力。

5

不断丰富海外渠道客户的种类，夯实渠道运营能力；从单品到多品，积极拓展海外新品类市场，形成更稳健的收入结构。

2024年重点在研项目

● 基于AGI的智能服务升级研发

预计投资规模：15,000万元

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

应用场景：物联网云平台

● 数据挖掘能力升级研发

预计投资规模：2,000万元

运用深度学习、大模型等技术进行数据挖掘，实现更好的付费用户转化

应用场景：物联网云平台

● 基于智能视觉的扫拖洗机器人研发

预计投资规模：6,000万元

基于视觉的单线结构光避障技术，在导航与路径规划中检测障碍物并精准地避开障碍物；优化扫地机器人清扫方案，升级用户体验

应用场景：智能家居产品

● 面向入户场景的智能门锁及解决方案研发

预计投资规模：8,000万元

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

应用场景：智能家居产品

● 天机主机产品研发

预计投资规模：6,000万元

基于边缘存储/计算一体化、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

应用场景：智能家居产品

坚定核心技术投入 创新驱动发展

02

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，建立了涵盖了云平台构建技术、多模态AI交互技术、智能硬件技术三大技术领域的智能家居行业技术体系，前瞻性把握行业和技术趋势。

截至2023年12月末，公司拥有1,352名研发人员，占公司总员工人数的31.94%；2023年研发费用投入7.31亿元，占营业收入比例为15.10%。报告期内，公司新增授权发明专利90项，软件著作权3项。截至2023年12月31日，公司累计已拥有授权发明专利219项，软件著作权83项。

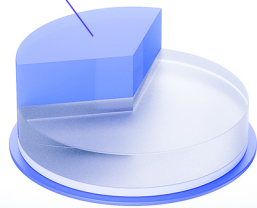
截至2023年12月末

研发人员

1352名

占公司总员工人数比例

31.94%



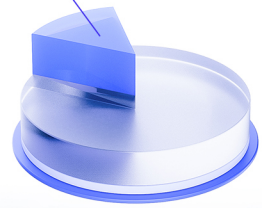
2023年

研发费用投入

7.31亿元

占营业收入比例

15.10%



截至2023年12月31日



累计拥有授权发明专利

219项



累计拥有软件著作权

83项

报告期内



新增授权发明专利

90项



新增软件著作权

3项

2024年公司将持续坚定在核心技术领域研发投入，不断改进研发体系，加大研发投入和业务开拓力度，引入全球研发人才，不断完善研发管理体系，打造高效可靠的研发平台，加快研发成果转化。

建立“多维感知+AI交互”技术双核心

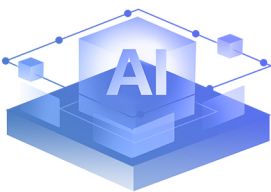


目前，公司以视觉感知技术为基础，拓展了语音感知、识别、理解、生成技术，2024年公司将进一步研发新一代视觉与语音交互技术，形成了“多维感知+AI交互”的技术双核心，为公司智能家居发展提供长足动力。

基于智能视觉的基础上，萤石正在发展机器人技术，重点在智能传感、VSLAM、智能避障、智能识别与分类、智能清洁等技术。

基于稳健的技术体系，公司面向C端用户提供多品类可交互智能IoT设备，提供以音视频交互为主的即时交互体验，并能够依托Ezviz-Connect协议技术实现跨设备联动；面向B端应用场景，研发多模态AI技术中台，提供多领域AI组件的自由组合能力，为开发者客户提供多领域的即时物联网云平台服务。公司结合多样的可交互智能家居产品的技术创新，联动开放、包容、高效的物联网云平台，致力于在智能家居行业不断实现不同颗粒度下的创新与突破。

大模型技术引领智能家居发展



作为智慧生活的守护者，萤石网络将在智能家居领域对AI大模型技术进行持续投入，深入挖掘应用场景，开发差异化、创新性新品和增值服务，提升用户体验。随着AI时代的到来，AI大模型技术作为新质生产力，将为个人、家庭、行业和社会带来无限可能，公司也将在这一潮流中不断创新，引领智能家居发展。

不断完善研发管理机制



作为研发驱动型的创新公司，公司自成立起即高度重视技术研发，公司将持续完善研发管理机制，优化研发组织架构体系，以此支撑公司可持续的技术研发创新。2024年公司横向集中力量研发核心技术能力，纵向以产品线为基础进行资源拉通，通过技术革新不断实现产品迭代，有计划地扩充产品品类及应用场景。

横向技术资源平台：为了响应交互式大模型技术的发展，公司已正式重组了智能算法工程部，逐步构建异构的AI推理引擎，在视觉理解、音频交互、及多模态识别等关键技术领域上进行研发覆盖，提升了AI交互能力自研化比例，支撑公司的多品类IoT设备的基础AI能力和物联网云平台的高可靠AI服务，保障了公司软硬产品的核心技术竞争力。同时，公司还设置了各类研发支撑类部门，包括研发管理、质量运营、中台研发、产品工业设计、交互设计、用户体验等，保障公司研发流程的流程完整及效率提升。

纵向产品部门：公司设置了多个产品研发部门，聚焦智能家居产品和云服务两个领域。通过多部门、跨领域的团队协作和研发管理平台支撑，将开发产品所需的主要研发活动整合起来，保证需求、计划、交付等研发周期环节的有效管理。

此外，公司还特别设置了网络安全委员会、数据安全与个人信息保护委员会用于统筹负责公司的信息安全及隐私保护工作。

高度重视股东利益 注重投资者回报

03

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。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。

公司于2022年12月在科创板上市，2023年5月进行了首次分红，派发现金红利达168,750,000元（含税），占公司2022年合并报表归属于上市公司股东净利润的50.66%。

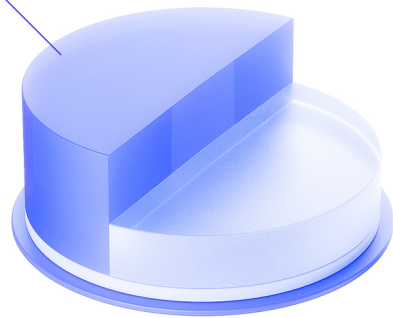
2023年5月

派发现金红利

168,750,000元（含税）

占公司2022年合并报表归属于上市公司股东净利润比例

50.66%



2024年4月11日，经公司第一届董事会第二十三次会议、第一届监事会第十三次会议审议通过，公司拟向全体股东每10股派发现金红利5元（含税）并拟以资本公积向全体股东每10股转增4股。截至2023年12月31日，公司总股本562,500,000股，以此计算合计拟派发现金红利281,250,000元（含税），占公司2023年合并报表归属于上市公司股东净利润的49.96%；本次转增后，公司的总股本为787,500,000股。（具体以中国证券登记结算有限责任公司登记为准）。

2024年5月

（本次利润分配及资本公积转增股本的议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

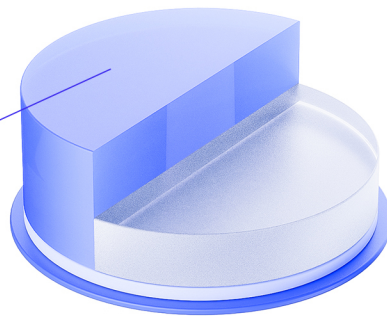
5元（含税）

共计拟派发现金红利

281,250,000元

占公司2023年合并报表归属于上市公司股东净利润的比例

49.96%



2024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增长与股东回报的动态平衡，积极构建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的持续利益奠定坚实基础。

优化运营管理 降本增效

04

● 供应链降本增效

2023年，公司重庆生产基地逐步投产，国内重庆和桐庐双工厂均衡分散生产，确保交付的稳定性和费用的优化。

2024年，公司将持续加强精益化供应链管理，在存货管理与生产控费方面进行进一步改善。公司拟逐步建立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。同时，将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，周转效率提升。另一方面，通过供应链数字化管理，提升产能需求预测准确性，有利于工厂饱和均衡生产，提升产能效益，从而进一步降低供应链费用率。

同时，公司供应链将通过产线工艺创新、工序自动化提升整体生产人效，努力实现供应链端到端总成本持续优化，充分发挥自有供应链降本增效的优势。



● 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。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，2024年度，将对部分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；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，降低市场波动对公司经营及损益带来的影响，2024年度公司拟采用外汇套期保值交易工具对外汇敞口进行风险防范，以锁定汇率风险。

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。

完善公司治理结构

05

● 完善内部控制体系建设

2024年公司将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，强化独立董事和监事会监督作用。随着法律法规制度的不断更新完善，公司相应地对内部控制相关管理制度进行修改，保障内部控制制度的完善性和有效性，进一步优化公司内部控制体系。

● 发挥独立董事关键作用

2024年，公司将严格遵循《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，将及时向独立董事汇报公司经营情况及其他重大事项，组织筹备独立董事专门会议，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。

● 加强募集资金管理

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。公司、保荐机构、存管银行将持续对公司募集资金使用进行检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范。

● 增强“关键少数”合规意识

公司将持续督促董监高积极参与证监会、上交所等监管机构举办的各种培训，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，强化公司大股东、董监高等关键人员的合规意识，切实推动公司高质量发展与公司持续规范运作。

提升投资者关系管理工作 树立资本市场良好形象

06

公司自上市以来，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；加强与投资者沟通交流，建设多元化投资者沟通渠道，传递公司价值，增进投资者对公司的认识，增强投资信心。

● 严格落实信息披露工作

2024年，公司将致力于不断提升信息披露的质量，确保信息真实、准确、完整、及时、公平。在公告及定期报告编撰过程中，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，提高信息披露内容的可读性和有效性，降低投资者的阅读难度。

● 构建多层次投资者沟通渠道

同时2024年萤石网络将持续积极为投资者与公司沟通交流提供便利，年度报告发布后，公司将通过公众号发布“一图读懂年报”等方式充分向投资者解读年报关键指标和数据，使投资者更直观地理解和掌握年报信息，提高年报的可读性和可理解性。公司还将组织业绩说明公开电话会议，面向所有投资者开放，向市场解读公司业绩情况，回答投资者关注问题，并在活动后及时发布《投资者关系活动记录表》，确保所有投资者公平获取公司信息。

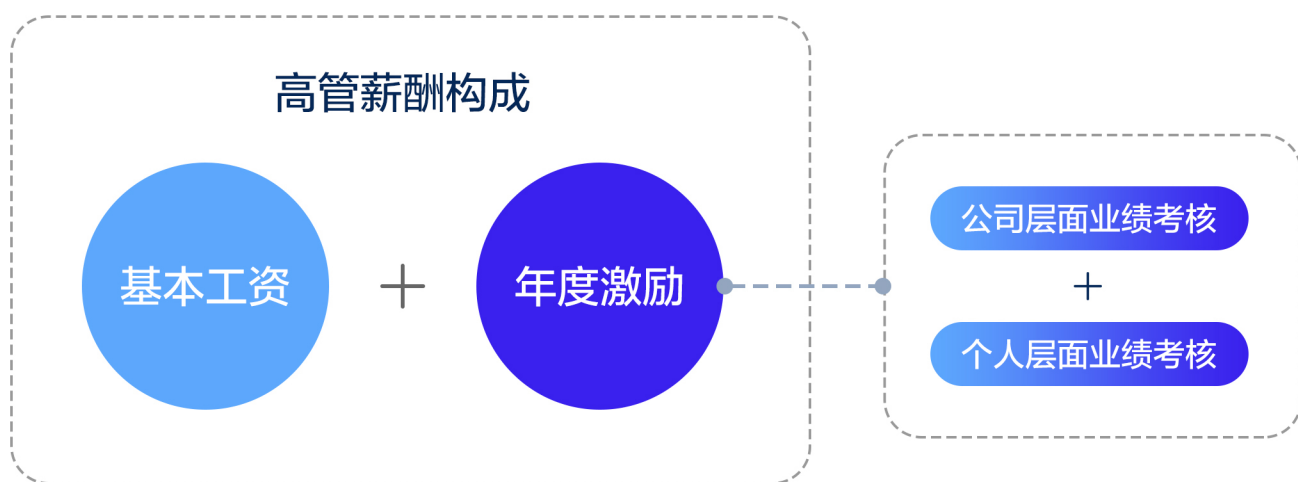
日常工作中，萤石网络将继续通过电话、电子邮件、上证E互动、分析师调研等多种渠道与投资者沟通交流，保持与投资者的良好互动与沟通。

日常调研的接待场次（现场、电话会议）	158
日常接待机构/个人投资者数量（人次）	911
上证路演中心-网络互动业绩说明会	3
线上业绩解读会议（电话会议）	17
线上业绩解读会议（电话会议）机构/个人投资者参与数量（人次）	1930

强化管理层与股东的利益共担 积极引导“关键少数”责任

07

2024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能力，从而共同推动公司的持续发展。公司设计了《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。



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，公司董监高陆续通过个人自有资金增持公司股份，累计达1,441,020股。

具体内容详见公司分别于2022年12月30日、2024年1月24日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露的《关于董事长兼总经理及部分高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号2022-001）与《关于部分董事及高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号:2024-005）。

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），不以任何方式转让或减持其所持有的公司股份。

具体内容详见公司分别于2022年12月30日、2024年1月4日以及2024年1月24日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露的《关于董事长兼总经理及部分高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号2022-001）、《关于持股5%以上股东自愿承诺特定期间不减持公司股份的公告》（公告编号2024-002）以及《关于部分董事及高级管理人员增持公司股份的公告》（公告编号:2024-005）



未来，萤石网络将牢固树立回报股东意识，坚持以投资者为本，积极落实“提质增效重回报”行动方案，努力推动提升公司质量和投资价值，稳定市场预期，增强投资者信心。

杭州萤石网络股份有限公司

董 事 会

2024年4月13日