公司代码:688475 公司简称:萤石网络

杭州萤石网络股份有限公司2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn/网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

报告期内,不存在对公司生产经营构成实质性影响的重大风险。公司已于本报告中详细描述了存在的相关风险,详见“第三节管理层讨论与分析”中关于公司风险因素的相应内容。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是√否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每10股派发现金红利4元(含税)。截至2025年12月31日,公司总股本787,500,000股,以此计算合计拟派发现金红利315,000,000.00元(含税),占公司2025年合并报表归属于上市公司股东净利润的55.60%。

如在本提案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,公司总股本发生变动的,公司拟维持现金分红分配总额不变,相应调整每股分配比例。如后续总股本发生变化,将另行公告具体调整情况。

上述利润分配方案已经公司第二届董事会审计委员会2026年第二次会议、第二届董事会第十二次会议审议通过,尚需提交公司股东会审议批准。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用√不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上交所科创板	萤石网络	688475	不适用

1.2 公司存托凭证简况

□适用√不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	曹静文	陈菁婧
联系地址	浙江省杭州市滨江区西兴街道启智东街188号B座17楼董事会办公室	浙江省杭州市滨江区西兴街道启智东街188号B座17楼董事会办公室
电话	0571-86612086	0571-86612086
传真	0571-86939713	0571-86939713
电子信箱	ir@ezviz.com	ir@ezviz.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

萤石致力于成为全球领先的智能视觉物联网服务商,构建了全球领先的视觉物联网云平台,打造了硬件产品+软件云服务一体化的物联网服务体系。公司始终以用户需求为导向,聚焦于智能视觉技术,不断强化AI视觉的差异化能力,以AI和萤石物联云平台为双核心,拓展了智能家居摄像机、智能入户、智能穿戴、智能服务机器人及智能控制五大核心自研的智能产品;生态体系方面,公司以萤石开放平台为基础打造了全栈开放的软件生态体系。

智能物联感知是公司业务的核心基石。随着AI技术的快速发展,无论是智能家居、智能机器人、智能汽车等智能产业,视觉成为AI理解物理世界并与之交互的主要途径,基于前沿的智能视觉与物联网技术,公司致力于为C端用户提供可靠、可信赖的安全守护,保障家庭与社会的安全、提升生活品质,同时将智能视觉物联云能力开放,与行业开发者一起,共同创造更便捷、更安心、更温暖的美好生活。

公司在AI与物理世界交互的物联网应用落地方面主要有以下业务布局:

1)端云协同—物联网云服务

萤石云是全球领先的视觉公有云平台。作为全球化物联网云平台服务提供商,萤石云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2025年底,萤石物联网云平台在全球拥有超过120个数据站点、平台上的IoT设备接入数超过3.6亿,其中视频类设备超过3亿。基于萤石端海大模型的底层能力及端云协同的技术架构,萤石增值服务将云端软件及AI算法服务能力与终端设备的感知及智能检测能力相融合,端侧或边缘侧部署小模型,云平台部署大模型,端(边缘)和云之间进行协同,简单的算法计算在端侧或边缘侧完成,数据不上云,复杂情况数据上云进行计算,提高业务的效率并降低运行成本。萤海大模型采用MoE(MOE:混合专家模型(Mixture of Experts,MoE))架构,既可以采用互联网通用的基础模型,也可以使用某些行业特定的垂直专家模型,使之能够处理来自物理世界多样化的信息数据。

面向消费者用户,萤石物联网云平台通过面向家庭及个人的App应用,围绕生活、工作、户外运动、旅游等场景及空间提供安全、便捷、舒适、健康的智能化增值服务,为用户提供可延展的个性化功能和服务,拓展产品应用场景,构建基于终端消费者使用场景的AI场景化服务和AI智能体,为用户提供更多维度的产品价值和更优质的产品体验,提升用户满意度。

面向行业端开发者客户,萤石物联网云平台逐步将积累的技术能力和运营经验进行开放,以视频物联云开放服务为坚实底座,深度融合萤石蓝海大模型2.0(蓝海大模型2.0相关介绍详见“三、报告期内核心竞争力分析”之“核心技术与研发进展”小节。)与AI中台能力构建面向碎片化AI场景的全栈开放体系,通过AI智能体开发引擎与“场景化智能体+设备开放+APP开放”的能力矩阵,服务开发者日主构建智能体、灵活定义端云协同模式、自由设计应用呈现方式,助力开发者突破行业场景落地的效率与成本瓶颈并实现商业价值。

报告期内,萤石云服务收入拆分:

单位:万元

	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
消费者端增值服务收入	52,097.58	51,620.94	43,197.81
行业端开发者客户服务收入	67,548.31	53,598.58	42,436.88
合计	120,485.89	105,219.52	85,634.69

报告期内,萤石物联云平台运营数据:

单位:万台、万名

类别	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
连接设备数	36,758.16	30,976.67	25,436.75
注册用户数	23,565.94	19,252.52	15,686.70
月活跃用户数	7,791.92	6,552.81	5,446.41
平均日活跃用户数	3,243.06	2,738.95	2,280.14

注:月活跃用户是指当月使用过由萤石物联云平台支撑的应用程序的用户数量;平均日活跃用户数是指当月各日使用过由萤石物联云平台支撑的应用程序的平均用户数量

报告期内,消费者端用户情况:

单位:万名

类别	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
持有萤石设备用户数合计	5,011.43	4,157.42	3,361.11
持有萤石设备的年度累计活跃用户数	3,735.00	3,149.97	2,596.50
持有萤石设备的年度累计付费用户数	463.45	306.20	259.58

注:持有萤石设备的用户,是指截止当年年末,账号下有萤石网络智能家居产品的累计用户数量;持有萤石设备的年度累计活跃用户数,是指持有萤石设备的用户,在当年使用过由萤石物联云平台支撑的应用程序的用户数量;持有萤石设备的年度累计付费用户数,是指持有萤石设备的用户,在当年或之前发生过付费行为以在该年获得过相关增值服务权益的用户数量。

报告期内,行业端客户情况:

单位:名

类别	2025年12月31日/2025年度	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
行业端客户数量	424,413	361,444	316,042
年度累计行业端付费客户数	14,108	11,186	9,984

注1:行业端客户数量指萤石云平台上注册过的客户账户数量;年度累计行业端付费客户数量指该年度享有萤石云平台服务付费权益的客户数量。

1.1)消费侧AI增值服务

2025年,萤石云存储增值服务依托端云协同的底层能力,完成了从单一的视频云存储向场景化智能服务的深度进化。我们通过构建完整AI能力矩阵,为家庭及类家居场景下的小微商业用户提供更具交互性、感知力和决策力的AI云存储解决方案。

萤石AI云存储依托“端-云-大模型”深度集成架构,通过端侧算力对视频、音频及传感器多维感知的深度赋能,结合云端全栈大模型矩阵的理解力,并发挥智能体引擎在规划与记忆维度的中枢调度作用,构建起从感知到主动决策的智能化底座。

基于上述架构,通过对海量碎片化视频数据的智能化重塑,将传统的基础录像存储转化为更高附加值的场景化信息内容,从而实现从单一工具型存储产品向智能服务的转变。基于用户需求,萤石AI云存储目前已经推出了多项创新功能,包括AI智能搜索、每日总结、内容分析、人物身份标识等。

未来,萤石将针对不同的用户群体,精准覆盖宠物看护、养老、儿童守护等细分市场需求,推出场景定制化AI云存储服务。随着智能体引擎的成熟,萤石也将继续深化工具模块与记忆模块的联动。未来的AI云存储将不仅是“回看”工具,而是能够基于历史记忆记忆进行主动规划和提醒的场景化AI助手。

1.2)行业侧aPaaS场景化方案

2025年,萤石开放平台持续深化aPaaS平台的场景化、轻量化、全栈化升级,将C端化视用户与海量设备所积累沉淀的物联云技术和能力,进行原子化、标准化、组件化封装,构建aPaaS组件矩阵。开发者客户无需从零开始搭建底层技术架构,仅需通过组件调用、简单配置,即可快速完成行业应用的搭建与迭代。目前,我们已推出多个行业场景化组件,包括宠物看护、居家养老、畜牧和猪等。

【宠物行业智慧看护场景】

基于萤石物联云平台在第三方设备接入、身份识别、场景捕捉、存储等方面的核心组合能力,萤石开放平台向宠物行业相关的开发者客户和第三方设备厂家提供了便捷高效的接入通道与智能化改造支撑,覆盖了宠物喂食、清洁、饮水、巡宠、户外活动等全场景的养宠方案,引领宠物行业智能化升级,共同推动构建人宠共居美好生态。

【智慧居区旅拍vlog与直播运营场景】

基于萤石开放平台的智能视觉与内容处理能力,整合智能构图、智能裁剪、自动转场等视频剪辑AI能力,为景区运营相关开发者提供景区打卡点位智能抓拍、游玩片段精准匹配、专属旅拍Vlog自动化剪辑生成、景区品牌素材智能嵌入等场景化AI组件,最终助力文旅业态实现数字化、智能化高质量升级。

【智慧畜牧种猪智能化查情场景】

以“AI+物联云”双核心驱动,融合毫米波雷达感知与多模态大模型技术,萤石开放平台面向种猪养殖场景,提供母猪繁育行为AI识别、24小时不间断监测、繁育周期数据管理、智能告警提醒等核心AI能力,面向规模化养殖企业、畜牧科技服务商全面开放,实现高精度种猪行为检测与关键生理指标细微变化捕捉,有效突破行业原本依赖人工查情经验管理效率偏低的瓶颈,大幅减轻种猪养殖业一线人工工作量,同时可提升母猪受胎率,助力养殖企业实现数字化、智能化转型升级。

2)消费类智能安防产品

2.1)智能家居摄像机:

智能家居摄像机是公司硬件产品的基本盘业务。根据摄像机的消费者使用场景、视野覆盖范围、镜头数量及分辨率、供电联网方式等不同维度,目前公司已经发展和形成了较为完善的摄像机产品矩阵,可覆盖室内/室外、插电/电池、WiFi/4G等多种应用场景以此满足多样化的用户需求。

从产品及服务的市场地位看,公司消费类摄像机出货量蝉联全球第一(IDC《全球智能家居设备市场跟踪报告(2025Q4)》显示,2025年萤石蝉联消费摄像头出货量全球第一,出货量市场份额13.2%,位居全球榜首。)。产品升级变革方面,公司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。

2025年,公司推出了魔方CB60、魔丸Pro HB90等多款室内外4G电池摄像机,实现无WiFi、无电源等多场景覆盖,从固定监控场景拓展到便携监控+消费类场景,破局智能家居摄像机增长曲线。同时,针对儿童、老人、宠物的智能看护陪伴需求,公司在智能摄像机细分应用场景及细分人群上持续拓展发力。

萤石小魔方CB60

面向消费者便携可移动的场景需求,公司推出了魔方CB60 4G电池摄像机,从固定物联网应用场景向移动物联网场景延展,为公司后续可移动智能穿戴数码等新产品形态打下了技术架构的基础。

萤石小魔方CB60是一款双视4G电池便携AI摄像机。机体轻巧连你,仅重175克,设计简约流畅,拥有磁吸底座,可以轻松融入各种家居环境,也方便外出携带。出门自带4G双卡终身流量,配备2600mAh大容量电池,方便用户在室外无网无电环境下随时随地监控、记录。

在视觉能力方面,小魔方拥有400万像素的双摄像头,支持最大8倍混合变焦;画中画功能可自由切换宽广远景和局部特写。视野方面支持360°水平无极旋转,看护更全面。

在AI智能方面,小魔方具有AOV(Always On Video)全天录像模式。在AOV模式下,设备可根据设置的时间间隔进行拍照检测,具备检测距离远、功耗低、录像全和主动检测强的优点,并融合了萤石蓝海AI视觉技术,便图像更清晰、加载更流畅。

另外,小魔方支持延时摄影,能以设置的时间间隔自动拍摄一系列照片,并将照片巧妙组合成一段精彩流畅的视频,形成独立相册,帮助用户捕捉时光流逝之美,珍藏美好回忆。小魔方CB60验证了便携可移动的场景需求,验证了智能家居摄像机在用户生活场景中从固定的安防监控逐步演化成陪伴、看护、真实生活的记录和留存者的角色更迭,为用户随时、随地、随身的记录和留存真实生活创造了条件。

萤石魔丸Pro HB90

萤石魔丸Pro HB90是一款三云台双摄4G电池摄像机。视角方面,魔丸Pro配备了三云台智控,可随心调节双摄角度,支持广角和细节双画面,实现360°全景看护。内置5200mAh大容量电池,配合AOV工作模式,可实现低功耗全天候值守,并支持太阳能板长久续航,解决频繁充电烦恼。出厂自带4G双卡终身流量,无需配置WiFi,为无电无网的室外监控场景提供了完整解决方案。目前萤石魔丸已经广泛应用于民宿、独栋别墅、车岸、果园、房车、装修工地、街边小商铺等多类用户场景。

2.2)智能入户

智能入户业务线主要涵盖智能锁、智能视频门铃、智能猫眼、智能开门机等产品。作为公司的明星业务及第二增长曲线,公司智能入户产品在视觉能力、AI能力和交互能力方面不断沉淀,引领智能入户产品的智能化升级迭代。

智能锁方面,公司持续引领智能锁行业从指纹锁到人脸锁到AI智能锁的迭代升级。

萤石启明AI人脸视频锁(Y5000FVX)

2025年,公司发布全自研萤石启明AI人脸视频锁(Y5000FVX),以蓝海大模型为底座,深度融合AI技术,搭载自研个性化AI智能体形象系统,支持AI语音交互,并具有访客检测、儿童出门检测、包裹看护、异常徘徊警告等AI算法功能供用户选择,全新定义智能入户产品的功能和交互体验,公司智能锁产品的市场竞争力、品牌知名度及市场占有率得到进一步提升。

根据第三方机构洛图科技(RUNTO)全渠道推总数据显示,萤石位列2025年中国智能门锁市场品牌销量及销额第四名。同时,公司也正在合适的境外区域积极拓展布局智能锁业务,为境外的入户业务注入新的增长动力。报告期内,公司智能锁业务规模不断增长,产品矩阵不断完善,研发及供应链不断优化成本,营销端动态平衡市场竞争及费用投入,智能锁业务盈利能力逐步稳健提升。

智能猫眼及门铃方面,公司布局了多款智能可视门铃、智能猫眼,适用于不同形态的居住环境,受到境内外用户的欢迎。2025年,针对境外不同的居住环境,例如欧洲较为普遍的别墅、排屋、公寓居住形态,公司发布了多款智能门铃,别墅门铃,也发布了首款开门机,为用户打造了更完整的智能入户解决方案,新产品取得了良好的市场表现,在客户、用户端获得了良好的评价。

智能别墅门铃HP7 Pro & 智能开门机

2025年,公司推出了最新一代的4K掌静脉智能视频门铃HP7 Pro,该产品拥有8英寸一体式触控屏,搭载4K超广角高清镜头以及先进的人脸识别与掌静脉识别技术,使用户可以轻松实现访客身份,即便不在家中也能保持随时在线,远程控制门锁开启,带来安心解锁体验。HP7 Pro引领了别墅门铃领域的智能化升级,产品上市后获得了客用户的广泛认可,并获得了2025欧洲产品设计奖(智慧组名),2025 Muse设计大奖等数个海外奖项

此外,该产品可作为智能家居中控核心,联动智能开门机,可同时或分别控制入户大门与车库大门开启,为用户带来更智能、更全面的守护,真正体验互联互通的智慧生活。智能开门机也在2025年底在境外市场上市,继续扩充了境外入户场景产品线,并进一步增强了智能入户解决方案的完整性,公司智能入户已成为集智能猫门/智能别墅门铃/智能锁/智能开门机/智能屏幕等为一体的入户全场景品牌,并获得了2025 Plus X大奖-年度最佳品牌(智能入户),进一步提升了公司智能入户产品在海外的品牌影响力。

系统层面上,萤石入户带屏产品通过支持EZVIZ-Connect协议接入,新增了对智能锁、智能开门机、及萤石其他IoT设备能力的兼容,作为家庭智层控制中枢,为用户提供了更完整的智能家庭解决方案。

3)智能穿戴数码

2025年,为完成公司制定的移动视觉物联网的战略,公司补充了智能穿戴数码为公司核心自研产品线之一,在高频AI交互的移动物联终端品类上孵化和布局。不同于家庭场景下的核心产品线,智能穿戴数码关注个人消费者,尤其是热爱户外运动、旅游、拍摄分享的人群。针对该群体,为树立独特的品牌调性和文化,公司发布了子品牌爱可途Akiitu。Akiitu源自因纽特语,表达了自由自在、无拘无束的品牌理念,Akiitu品牌将专注于承接公司智能穿戴、智能影像等消费类数码电子产品,致力于为消费者带来时尚个性、自由随行、无拘无束的出行和分享方式。公司移动物联网的智能硬件具备实时在线通讯和智能交互能力,研发中的新品预计会在2026年度及以后陆续发布。

4)智能服务机器人

智能服务机器人作为公司孵化业务之一,承载着公司核心技术发展和迭代的战略支撑。随着AI技术和具身智能技术的快速迭代发展,智能服务机器人形态呈现出多样化的发展趋势,我们相信,未来服务机器人将更好的融入生活场景,为消费者提供家务、看护、陪伴等多种服务。目前,公司继续在智能清洁机器人(家用&商用)、智能宠物看护机器人、陪伴机器人等细分产品上投入研发资源,预计新品会在2026年度及以后陆续发布。

2.2主要经营模式

公司以技术产品研发和创新为核心,持续完善营销和品牌建设,搭建线上+线下融合的全域零售渠道矩阵,自建精益化供应链体系,优化企业经营管理体系,提质增效,持续提升公司的核心竞争力。基于技术和产品的差异化和领先性、可靠的产品品质,多元化的渠道建设、全球化业务布局、安全可信赖的品牌形象不断提升市场竞争力和市场份额。

2.3所处行业情况

(1).行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

近年来,随着大模型的兴起和基础AI能力的普及,智能消费类IoT行业正从场景互联互通全面转向AI赋能、AI交互和主动智能。可以预见的是,IoT行业的AI应用将会开始逐渐普及,为满足差异化、碎片化的用户场景需求,端云协同模式将会成为更适配的技术架构模式,AI定义的智能硬件产品及物联网云服务将持续引领行业的发展。

从产品端看,消费类智能摄像机已从单纯“看得见”的监控和录像工具,逐步演变为看得懂、会思考、能交互的家庭AI感知中心,得益于大模型以及AI能力的普及和增强,摄像机在“看得见”的同时更能看懂画面,实现复杂行为的识别和理解。从需求端看,国内的消费类智能摄像机正从基础的固定安防场景需求逐步向其他细分场景需求过渡,比如便携可移动、老人、儿童、宠物陪护和母婴看护等场景;从功能性的场景逐步向提供情绪价值、满足更多生活乐趣的场景转变。同时,基于端云协同的技术架构,云端大模型为用户提供核验站的个性化AI功能和服务,拓展终端摄像机产品的应用场景。基于公司视觉物联场景下蓝海大模型的底层能力,公司持续推动消费类智能摄像机向视觉化、智能化、交互化、场景化升级。

智能入户产品同样受到AI技术浪潮的影响,在核心技术和产品形态上,呈现出与AI能力愈发紧密结合的趋势。以智能锁为例,智能锁已从单一入户通道,演变为集安防、交互甚至是生态中枢于一体的家庭智能入口。从核心技术上看,智能锁在生物识别技术上已经实现了指纹→人脸→静脉的三重跃迁,AI技术更是赋予了智能锁在复杂行为识别理解、主动预警和智能交互上的能力。从产品形态看,智能锁已经从最初的单一锁体演进为结合猫清晰镜头猫眼、内外大屏幕、多种解锁方式为一体的智能安防终端。顺应技术发展的潮流以及市场趋势的变化,公司智能入户产品在视觉能力、AI能力和交互能力方面不断沉淀,持续引领智能锁行业从指纹锁到人脸锁到AI智能锁的迭代升级。

从技术端看,端侧AI逐步普及,端侧设备内置轻量化小模型算法,实现自主感知、预测、决策,从“人控设备”转向“设备主动服务”;端云协同技术逐步被认可,实现端侧实时控制、提供基础感知识别服务,云端大模型提供复杂高层次的AI能力及多模态服务并进行训练迭代。公司的萤石蓝海AI视觉大模型是行业内少有的支持端云协同的AI大模型,满足不同场景下算法及算力的灵活配置需求,安全可信赖,兼顾数据隐私安全与用户体验的平衡。

(2).公司所处的行业地位分析及其变化情况

近年来,萤石网络在智能消费类AIoT赛道正逐步从单一硬件龙头向IA驱动、端云一体、多品类协同发展的综合物联网服务生态升级,核心地位持续巩固并持续稳健拓展全球化业务。

智能家居摄像机是公司核心基本盘业务,产品矩阵完善,并持续不断开拓和满足新的细分场景和细分用户/客群的需求,产品竞争力强劲,市场占有率处于行业前列。根据IDC《全球智能家居设备市场跟踪报告(2025Q4)》,2025年萤石蝉联消费摄像头出货量全球第一,出货量市场份额13.2%,位居全球榜首。其中2025年新推出的4G电池便携可移动摄像头品类获得了市场客用户的青睐,占比提升较为迅速,验证了便携可移动的场景需求和智能家居摄像机在用户生活场景中的角色更迭,更预示着智能消费摄像机从固定安防设备向消费电子化产品的逐步过渡。

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2025年智能门锁市场总结报告,萤石2025年智能门锁增长速度超过国内电商整体增速,以中高端为主的产品矩阵初步成型,且产品结构不断改善,进一步增强中高端市场的竞争力。从产品技术维度看,萤石的智能门锁在市场上处于技术领先地位,公司2025年推出的萤石启明AI人脸视频锁(Y5000FVX)深度融合AI技术,搭载自研个性化AI智能体形象系统,是智能门锁行业内第一款融合AI智能体交互功能的产品,公司智能锁在产品定义及产品竞争力方面处于全行业领先地位。根据第三方机构洛图科技(RUNTO)全渠道推总数据显示,萤石位列2025年中国智能门锁市场品牌销量及销额第四名。同时,公司多款智能可视门铃、智能猫眼,适用于不同形态的居住环境,受到境内外用户的欢迎。

在孵化业务方面,公司基于AI视觉感知的技术核心,正在积极布局智能服务机器人、智能穿戴产品,不断完善智能物联终端的业务版图。

萤石致力于成为全球领先的智能视觉物联网服务商,构建了全球领先的视觉物联网云平台,打造了硬件产品+软件云服务一体化的物联网服务体系。根据2026年1-2月份艾瑞咨询的移动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”应用已拥有行业首位的手机终端月度活跃数量,同时新获权威机构OuestMobile“2025年度中国互联网智能生活人群商业App”和“2025年度中国互联网月活5000万以上App用户规模增长TOP榜”两项年度大奖,并分别位列智能家居类目TOP1和TOP2。截至2025年末,萤石物联网云平台平台月活跃用户数超过7700万,IoT设备接入数超过3.6亿,其中视频类设备超过3亿。2025年,公司持续推进AI与智能硬件及云服务的多维度深度融合,将蓝海AI视觉的强大能力与用户需求紧密结合,推出了一系列创新功能,包括AI智能搜索(文搜视频)、AI每日总结、录像智能摘要、个性化语言提示等,在云存储的基础上形成了AI云智存等AI增值服务。未来,萤石将持续基于蓝海AI视觉探索更多AI技术的可能,为用户创造更安全、便携、美好的智能生活。

公司自主研发的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AI视觉大模型”是家居行业首个具身智能大模型。萤石聚焦于空间级的具身智能,与物理世界交互的具身AI,强化IoT与物理世界的感知与互动,构建具身大脑,实现多智能体端云联动。

(3).报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

1)技术变化:

AI技术:

近两年,AI大模型日新月异,多模态大模型爆发、智能体落地、端侧适配,技术从“拼参数”转向更务实的“AI能力、应用成本、应用落地”;同时,我们也看到国产大模型迅速崛起,各类开源大模型,推动行业关键技术变革,推动全球AI广泛应用落地。2025年,我们看到大量原生多模态大模型与智能体落地应用,国产模型具备成本优势,中国AI调用量迅速提升,端侧大模型逐步落地,具身智能和机器人出圈,大模型技术开源+智能体应用带来了新的“技术平权”,也改变了企业生产范式。

(下转170版)

证券代码:688475 证券简称:萤石网络

杭州萤石网络股份有限公司2026年第一季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第一季度财务报表是否经审计

□是√否

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	1,412,825,067.86	1,380,258,421.19	2.36
利润总额	199,474,470.29	157,605,393.10	26.57
归属于上市公司股东的净利润	182,648,440.93	138,056,259.10	32.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	178,201,656.53	137,722,286.33	29.39
经营活动产生的现金流量净额	-168,111,441.14	-65,224,315.47	-157.74
基本每股收益(元/股)	0.23	0.18	27.78
稀释每股收益(元/股)	不适用	不适用	不适用
加权平均净资产收益率(%)	3.11	2.48	增加0.63个百分点
研发投入合计	217,032,425.49	203,614,149.98	6.59
研发投入占营业收入的比例(%)	15.36	14.75	增加0.61个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	9,078,222,359.70	9,068,856,300.15	0.21
归属于上市公司股东的所有者权益	5,972,396,654.58	5,789,798,973.03	3.15

(二)非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	附注
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	16,015.07	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定,按照确定的标准享有,对公司损益产生持续影响的政府补助除外	2,765,762.79	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	2,511,568.00	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		
委托他人投资或管理资产的损益		
对外委托贷款取得的损益		
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
非货币性资产交换损益		
债务重组损益		
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等		
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响		
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
交易价格显失公允的交易产生的收益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	12,522.56	
其他符合非经常性损益定义的损益项目		
减:所得税影响额	859,084.02	
少数股东权益影响额(税后)		
合计	4,446,784.40	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为非经常性损益项目且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

□适用√不适用

(三)主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

√适用 □不适用

项目名称	变动比例(%)	主要原因
归属于上市公司股东的净利润	32.30	主要系报告期内公司业务占比结构变化,成本结构变化,同时周期性销售策略动态平衡调整导致公司单季综合毛利率提升所致。
经营活动产生的现金流量净额	-157.74	主要系报告期内销售商品、提供劳务收到的现金减少。

二、股东信息

(一)普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数			16,731	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)		0
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	包含转融通借出股份的限售股份数量	质押、标记或冻结情况	
						股份状态	数量
杭州海康威视数字技术股份有限公司	国有法人	378,000,000	48.00	0	0	无	0
杭州阿哥哥普投权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	252,000,000	32.00	0	0	无	0
全国社保基金一一八组合	其他	7,087,038	0.90	0	0	无	0
中电科投资控股有限公司	国有法人	5,455,838	0.69	0	0	无	0
郭歌芳	境内自然人	3,519,035	0.45	0	0	无	0
舒之华	境内自然人	3,323,439	0.42	0	0	无	0
周海波	境内自然人	3,141,077	0.40	0	0	无	0
全国社保基金五零三组合	其他	2,500,000	0.32	0	0	无	0
汇添富基金管理股份有限公司-社保基金17022组合	其他	2,403,718	0.31	0	0	无	0
蒋海青	境内自然人	2,242,041	0.28	0	0	无	0
前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称	持有无限售条件流通股的数量			股份种类及数量			
				股份种类	数量		
杭州海康威视数字技术股份有限公司	378,000,000			人民币普通股	378,000,000		
杭州阿哥哥普投权投资合伙企业(有限合伙)	252,000,000			人民币普通股	252,000,000		
全国社保基金一一八组合	7,087,038			人民币普通股	7,087,038		
中电科投资控股有限公司	5,455,838			人民币普通股	5,455,838		
郭歌芳	3,519,035			人民币普通股	3,519,035		
舒之华	3,323,439			人民币普通股	3,323,439		
周海波	3,141,077			人民币普通股	3,141,077		
全国社保基金五零三组合	2,500,000			人民币普通股	2,500,000		
汇添富基金管理股份有限公司-社保基金17022组合	2,403,718			人民币普通股	2,403,718		
蒋海青	2,242,041			人民币普通股	2,242,041		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.公司自然人股东舒之华与公司法人股东杭州海康威视数字技术股份有限公司董事长胡扬忠先生系关联关系。 2.公司法人股东杭州海康威视数字技术股份有限公司与中电科投资控股有限公司同受公司实际控制人中国电子科技集团有限公司控制。 3.除此之外,本公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
前10名股东及前10名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	股东梁敏方通过投资者信用证券账户持有公司股票2,411,864股;股东邵海波通过投资者信用证券账户持有公司股票2,094,859股。						

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用√不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用√不适用

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

□适用√不适用

四、季度财务报表

(一)审计意见类型

□适用√不适用

(二)财务报表

合并资产负债表

2026年3月31日

编制单位:杭州萤石网络股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2026年3月31日	2025年12月31日
流动资产:		
货币资金	4,287,011,800.54	4,483,672,512.58
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产		
衍生金融资产	1,382,587.20	350,187.60
应收票据	1,016,593.25	645,414.58
应收账款	1,049,761,549.27	1,035,058,151.46
应