

证券代码：603666

证券简称：亿嘉和

亿嘉和科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构及人员	太平洋证券、湖南中仁资产、广发基金、混沌投资、东方基金、中信建投、中再资产、中邮人寿、中金基金、交银基金、人保养老、信诚基金、农银人寿、利幄基金、前海开源基金、北信瑞丰基金、华商基金、华夏久盈、华夏基金、华安基金、博时基金、卧龙私募、合众资产、合煦智远、嘉实基金、国寿养老、国寿安保、国寿资产、国新证券、国泰证券、国融基金、国融证券、大成基金（深圳）、天安人寿、天弘基金、天风资管、建信保险资管、建信理财、建投资管、恒越基金、惠升基金、慎知资产、拾贝投资、新华基金、新华资产、明世伙伴基金、易方达、格林基金、民生加银、汇安基金、汐泰投资、江信基金、沅京资本、泰康基金、泰达宏利基金、海富通基金、淡水泉、煜德投资、益民基金、盘京投资、禾其投资、财通基金、远信投资、金鹰基金（深圳）、银华基金、阳光资产、首创证券、鹏华基金、鹏扬基金、UBS、野村投信、Millennium Capital Management、弢盛资产、西部证券、景上源投资、太平资产、瑞华控股、浦银安盛、东吴证券、泰康资产、东方阿尔法基金、优谷资本、传奇投资、先锋基金、前海联合、华创证券、南方基金、同泰基金、安信资管、宝盈基金、富安达资产、广州红猫资产、恒生前海、杭州凯岩投资、正圆投资、明华信德、幸福时光私募、深圳恒健远志投资、深圳羿拓榕杨资管、百嘉基金、长城基金、Mondrian Investment、Jefferies、天风证券、人保资产、大家资产、华泰证券、鸿竹资产、龙全投资

时间	2023年7月1日-2023年7月26日（7月27日-8月25日为定期报告窗口期，自7月27日起公司未安排调研交流）
地点	电话会议，公司现场交流，北京等地
上市公司接待人员	副总、董秘：张晋博 证券事务代表：杨赟
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、向机构介绍公司的基本情况、业务板块、核心技术等情况</p> <p>公司作为机器人智能应用服务商，主要从事特种机器人产品的研发、生产、销售及智能化服务。公司充分融合移动、感知、操作、人工智能、数据分析等机器人相关技术，面向电力、商业清洁、新能源充电、轨道交通等行业领域，提供多样化的智能产品、智能服务和系统解决方案。</p> <p>公司当前有5个业务板块：操作类机器人、巡检类机器人、商用清洁机器人、智能化系统及解决方案、消防类机器人。</p> <p>公司始终坚持以技术创新为核心竞争力的发展战略，在“机器人+AI”领域已经积累了非常丰富的技术，包括视觉技术、自主导航技术、环境感知技术、AI算法技术、机器人控制技术。目前，已形成了较为成熟完善的核心技术体系和研发管理体系，并自主搭建了各类机器人产品技术研发平台，形成了一系列专有技术以及为客户提供智能化巡检、运维分析、智能化操作、智能消防、智能化整体解决方案的能力，可以针对不同的行业、不同的功能应用，快速整合技术资源，实现新领域的产品开发和设计。</p> <p style="text-align: center;">二、交流环节</p> <p>Q1：近期上海人工智能大会上展示了各种形态的机器人，公司在经营机器人产品业务时，如何确定机器人形态？</p> <p>A：在选择机器人形态时，需要根据具体应用场景的需求和机器人的功能进行匹配，以实现最佳性能和效果。公司致力于通过机器人和人工智能技术来解决客户的重复性劳动、低效劳动，以及危险劳动，坚持在技术上持续投入和创新，在场景上为客户提供完整的智能化解决方案。公司在机器人领域深耕多年，对于不同的机器人形态及技术均有研究探索，并会结合应用场景、需求等方面</p>

来确定最合适的机器人形态和产品方案。

Q2: 公司机器人产品的零部件是外采还是自产?

A: 公司投入了大量资源进行产品的自主设计研发,并形成整体的软硬件系统方案。根据公司设计方案,机器人产品所涉及的零部件一部分是通过外部定制或外协生产获取,一部分标准零部件是从外部采购。

Q3: 公司产品的确认收入的节奏如何?

A: 不同行业确认收入的节奏不一样,不同产品和项目的交付周期也会有一定的差异,无法一概而论。电网行业一般情况下 3-6 个月可以完成交付确认;商用清洁机器人产品确认收入的时间与交付要求强相关;智慧共享充电系统有较多项目应用在新建楼盘,该系统的搭建实施与楼盘项目的建设进度有关联,所以交付确认的节奏与公司介入项目的时间点,以及合同签署的时间点相关。

Q4: 公司发展电网外业务的逻辑和未来的规划?

A: 电网智能化建设拥有良好的政策支持和发展趋势,从长远看,公司会继续深耕电网行业,不断满足电网客户的需求,支持电网智能化发展;与此同时,公司也会向轨交、清洁、能源等各个行业积极开拓机器人产品及业务,通过产品和行业的拓展进一步实现公司多元化全面布局与发展,带来更大的市场空间,同时也会降低宏观因素、客户单一、客户节奏变化等对公司业务带来的影响。

Q5: 目前,市面上有其他厂家做智慧共享充电系统产品么,公司该产品的市场推广进展?

A: 公司的智慧共享充电系统是行业内创新型的解决方案,包含机器人、充电桩、管理运营平台等。目前,除公司外,尚无其他厂家推出类似的商业化产品。该解决方案能够实现“有序、错峰充电”,降低增容的成本和压力,并通过和供给侧互动,能够更合理利用谷时电力,实现削峰填谷;同时,支持充电基础设施“统建统服”,统一提供建设、运营、维护等服务。自 2022 年 6 月首次在江苏省苏州市成功试点应用后,现已在苏州地区签定有批量框架合同并有订

	单落地，并在无锡、常州、北京、南京、绍兴、银川等多地进行投运。公司会继续加大开拓力度，持续打开全国各地产品市场。
日期	2023 年 8 月 1 日