

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：2024-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与机构及人员	线上参与公司 2024 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 9 月 6 日（周五） 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员	总经理：汪超先生 副总经理、董事会秘书：张晋博先生 财务总监：王立杰先生 独立董事：苏中一先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流内容：</p> <p>Q1:您好，从公司 2024 年半年报来看，营业收入下滑较大，下半年的业务走势是怎样的？公司对于全年的收入水平是否有一个预判？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司正在积极推进电网、新能源充电、智能清洁、轨道交通等各个行业的相关业务，以期尽快实现公司经营业绩的修复。全年的经营业绩请以公司定期报告披露为准。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q2:在新能源充电行业的业务发展策略是什么，特别是在充电基础设施建设方面的计划？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司的智慧共享充电系统是行业内创新型的解决方</p>

案，利用机器人控制技术、人工智能技术和智能调度算法，通过机器人将空闲充电桩搬运到指定车位供车主充电。该系统突破了传统“一位一桩”的模式，通过机器人实现充电桩和车位的分离，从“车找桩”变为“桩找车”，为用户提供充电便利性；通过共享充电基础设施的方式，降低整体建设以及基础设施成本，实现最优的投入产出比；通过整体的有序充电规划，避免无序同时充电对配网带来的冲击，降低配网增容的压力。自 2022 年 6 月该系统首次在江苏省苏州市成功试点应用后，截至目前，已在苏州、北京、南京、银川、绍兴、上海、青岛等多地建设投运。公司会继续加大开拓力度，持续打开全国各地产品市场。感谢您对公司的关注！

Q3:商用清洁机器人业务的增长潜力如何，公司有何具体推广计划？

A: 尊敬的投资者，您好！传统人力保洁模式中存在劳动力短缺、人员老龄化、人员管理难、清洁质量和效率管控难、人力成本不断提升等问题，就全球市场而言，商用清洁机器人目前处于快速应用推广阶段，整体渗透率并不高，随着市场需求的不断提升和人工智能机器人技术的广泛应用，商用清洁机器人具备广阔的发展潜力和市场空间。目前公司的商用清洁机器人业务面向国内和海外商业客户，应用于室内、室外的商用清洁场景，比如商超、写字楼、交通枢纽、园区物业、公园景区等。该产品的主要经营模式为大客户直销、渠道销售和租赁业务模式。感谢您对公司的关注！

Q4:上半年总共亏了 8000 万，有多少来自那个佗道医疗，像这样的亏损大户，以后要不要剥离掉？

A: 尊敬的投资者，您好！2024 年上半年，佗道医疗对公司的投资收益影响约 1,600 万。佗道医疗精研手术机器人核心技术平台，布局骨科手术机器人、腔镜手术机器人、穿刺手术机器人、经自然腔道手术机器人和医学影像设备五大赛道，目前骨科手术机器人、经皮穿刺手术机器人以及两款 C 形臂 X 射线机已获批上市，具有良好的发展前景。公司会密切关注佗道医疗的成长状态，感谢您对公司的关注！

Q5:轨道交通行业的业务拓展情况如何，公司在这一领域的竞争优势是什

么？

A:尊敬的投资者，您好！2023年，公司与南京地铁运营有限责任公司合资成立“江苏宁和智能交通科技有限公司”，为轨道交通行业的运行和维修维护提供完整的智能化解决方案与配套服务，包括轨道交通运营和维护相关的智能机器人、智能化装备及相关智能化平台等解决方案的设计、研发、制造、销售、集成等。在产品方面，宁和智能聚焦于车辆运维、工务运维、供电运维等领域，立足城市轨道交通，并拓展高铁的场景应用。公司推出的车辆检测机器人，目前已在南京、无锡等地铁公司进行试点、应用。今年上半年，宁和智能对车辆检测机器人进行了迭代开发工作，升级后的新一代产品TR100在运动性能、运动导航、机械臂运动、以及图像识别方面进行了全面提升，整体巡检效率相对于前一代产品也实现了有效提升。另外宁和智能也推出了轨道交通供电、隧道等场景的智能运维解决方案、场站清洁场景的机器人解决方案，帮助客户更好的提质增效。感谢您对公司的关注！

Q6:对于国际市场的扩张策略是什么，特别是在不同法律和经济环境下的应对措施？

A:尊敬的投资者，您好！公司在海外市场，以东南亚、欧洲等地区为重点，积极寻求具有一定实力的客户、渠道商等合作伙伴进行合作，推动智能清洁机器人及其他机器人产品走出国门，通过与国外先进技术和市场的对接，提升公司的国际竞争力，推动公司经营发展。另外，公司通过参加上海国际清洁技术与设备博览会（CCE）、INTERCLEAN CHINA 重庆国际清洁与维护展览会、ISSA 北美清洁展等国内外大型展会及论坛，有效提升了公司的产品品牌形象及市场知名度。感谢您对公司的关注！

Q7:研发费用在总收入中的占比是否有变化，未来的研发重点将集中在哪些领域？

A:尊敬的投资者，您好！公司近5年来研发投入占比分别为20.42%（2023年）、28.79%（2022年）、15.60%（2021年）、14.85%（2020年）、13.14%（2019年），公司23年度研发投入占比下降是因为公司研发技术平台已成熟，新产品开

	<p>发的效率持续提升，同时公司也对人员结构进行了优化，整体成本有效降低。</p> <p>未来，公司将继续在 AI 和大模型方向继续深耕，通过不断优化算法和硬件设备，提升大模型应用精度和效率。依托行业领先站位，不断扩大在电力等行业的数据积累优势，提升缺陷类别识别护城河；深化 AI 技术落地，聚焦行业应用，把大模型技术切实落到产品中去。为了进一步加强公司的技术竞争优势，公司将继续加大对行业新技术的研发和应用工作，并持续推动核心技术在机器人领域的升级改造，不断提升产品的性能和用户体验。同时，公司还将重构现有软件架构，打造具备长期商业应用潜力的软件平台，以满足不断变化的市场需求。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q8:公司在提高经营效率和降低成本方面有哪些具体措施？</p> <p>A:尊敬的投资者，您好！公司专注于自主研发和创新，不断提升核心竞争力，通过优化人力资源管理，激励员工创新和发展，优化组织架构，提高工作效率，实现资源的合理配置和利用，从而进一步降低成本，提高生产效率，实现公司的可持续发展。感谢您对公司的关注！</p>
日期	2024 年 9 月 6 日