

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：2025-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构	北京新建投资、国泰君安、南京金友私募基金、南京天奥投资、国元证券、方正资管、国泰基金、东北证券、涌乐投资、上海竹润投资、海创投资、国信证券、Brilliance Capital、上海相生资产、金元顺安、华泰证券、南华基金、鑫垣私募基金、国弘天下资本、上银基金、西部利得基金、西藏东财基金、上海准锦投资、弥远投资、兴证证券资产管理、喜世润投资、中银基金、中国人寿养老保险、红杉资本、翀云投资、大家资产、沃珑港资本、上海水璞、涌贝资产、天治基金、野村资管
时间	2024年12月1日-2024年12月31日
地点	公司现场、上海
上市公司接待人员	副总、董秘：张晋博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司在人工智能领域有哪些技术？</p> <p>A：亿嘉和深耕机器人领域多年，在人工智能领域已储备了包括视觉技术、自主导航技术、环境感知技术、AI 算法技术、机器人控制技术等核心技术，建立并发布了一种基于多模态超融合技术的大模型 YJH-LM。公司已经搭建了多个成熟稳定的研发技术平台，不仅有助于新产品开发效率的持续提升，对研发成本的降低也有很大帮助。</p>

Q2: 介绍一下公司的发展战略和具体策略?

A: 公司以“机器人+行业”为全面发展战略,面向电力、商业清洁、新能源充电、轨道交通等行业领域,提供多样化的机器人产品、智能设备、智能服务和系统解决方案。行业突破策略:

1、持续完善产品技术平台,公司已经搭建了多个成熟稳定的研发技术平台。这些平台不仅有助于新产品开发效率的持续提升,对研发成本的降低也有很大帮助。通过不断优化和升级技术平台,我们能够更加高效地推出新产品,满足市场的多样化需求;

2、持续深化行业销售平台,因为每个行业都有很深的行业背景和行业知识,只有在每一个行业里做深,从而有效提升机器人产品对人类能力的替代度;我们将持续深入了解各行业的特定需求和痛点,提供定制化的解决方案,以期在各个行业中占据领先地位;

3、通过“产品组合”的销售策略突破行业,让产品线和客户先形成矩阵,同一个客户可以实现多个产品销售,成本大大降低,比如:在同一行业,同一个客户,我们可以提供全系列的机器人产品,适用于不同的应用场景,从而提升客户体验,增加客户粘性;同时,我们能够更全面地了解客户需求,提供更加个性化的解决方案,进一步增强客户的满意度和忠诚度。

4、始终坚持技术创新为核心竞争力,公司将继续紧跟前沿技术发展趋势,与各大高校、科研机构,以及业内的技术专家等进行交流合作,以持续探索机器人相关先进技术及落地场景;

5、培养和引进高素质的人才队伍,为公司的发展提供强大的人力资源支持。

Q3:公司智慧共享充电系统的充电模式及应用场景,目前在哪些城市有项目落地?

A: 公司智慧共享充电系统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。该系统的充电模式为目的慢充,通过交流电方式为新能源汽车提供充电服务,其突破了传统“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”。该系统应用场景主要为居民小区、办公楼宇、商业综合体、企事

	<p>业单位等需要对新能源汽车进行日常充电和长时间停留的场所，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，支持充电基础设施的“统建统服”。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，覆盖全国 8 省、15 地市。</p> <p>Q4：公司在低空经济领域的相关产品？</p> <p>A：目前，公司在低空领域向客户提供无人机自主飞行巡检系统等相关的产品及解决方案，通过无人机的智能化运维技术，对输电、变电、配电线路运行状态开展多维度智能分析和预警。公司的无人机自主飞行巡检系统，包括智能机场、无人机等设备，具备自动飞行巡视、自动返航充电、巡视结果智能分析等功能，可实现全天候自动化巡检，进一步提高巡检效率和运维质量。另外，公司在室内无人机产品方面也正在做一些布局。</p> <p>Q5：公司的生产模式？</p> <p>A：公司主要实行以销定产的生产模式，根据业务规模及市场需求情况，公司也会进行策略备货，以缩短交货时间。</p> <p>Q6：公司各业务的收入确认周期？</p> <p>A：公司机器人产品生产完工运至客户现场后，一般都需要进行现场施工、运行调试等工作，客户完成验收后确认相应收入。每个行业确认收入的节奏不一样。一般情况下，电网行业需要 6 个月左右，在提前沟通和备货的情况，确认收入的周期会有所缩短，一些复杂项目周期可能比较长；商用清洁机器人产品确认收入的周期与经营模式和客户的交付要求强相关；共享充电系统的搭建实施与楼盘项目的建设进度或改造进度相关。</p>
日期	2025 年 1 月 6 日