

亿嘉和科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构	西部证券、中邮证券、华福证券、佑丞资本、博衍基金、国投瑞银基金、坤易投资
时间	2025年12月1日-2025年12月31日
地点	上海
上市公司接待人员	副总、董秘：张晋博 IR总监：张晨飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：脑机接口与机器人技术结合的发展潜力，公司有没有相关技术布局？</p> <p>A：公司积极探索包括“脑机接口”在内的前沿技术与具身智能机器人技术融合，这是技术发展的必然趋势。</p> <p>公司已与麦澜德签署战略合作协议，旨在共同探索“脑机接口+具身智能机器人”技术在智能康养等场景的应用可能性，比如：</p> <p>1、实时情感陪护：探索通过采集分析前额叶脑电信号与心率变异性信号，尝试识别用户的情感状态，形成“监测 - 预警 - 干预”的情感闭环反馈，从而提升机器人的情感关怀能力。</p> <p>2、脑机控机器人：探索结合脑电信号与头部位置信息，解读用户的意图与指令（如喝水、起身等）的可能性，从而实现机器人精准协助，助力其提升生活自理能力。</p>

未来，公司将持续探索脑机接口与具身智能机器人更深度的融合，助力于拓展更多智能化、个性化的机器人应用场景，为用户通过脑机来控制机器人提供更多技术和产品。

Q2：公司人形机器人研发推广业务进展如何？

A：公司人形机器人研发推广工作正按计划稳步推进。目前亿嘉和集团旗下新一代具身智能人形机器人已进入实地场景应用测试阶段，正在医院护理场景下进行稳定性验证和算法优化，为产品的持续迭代和未来商业化应用奠定基础。在市场拓展方面，我们持续与电力、医疗机构、养老社区等客户群体保持深度交流，积极推动产品与真实场景的融合，加快应用落地进程。在技术合作方面，公司作为华为云在具身智能领域的全球首家深化合作伙伴，与华为云计算技术有限公司签署了 CloudRobo 深化合作协议，此次合作对双方共同提升机器人产品智能化水平与整体竞争力有重要意义。

Q3：公司与华为云深化合作后，联合打造的具身智能机器人解决方案将重点推广哪些领域？后续落地规划是怎样的？

A：公司作为华为云在具身智能领域的全球首家深化合作伙伴，与华为云签署 CloudRobo 具身智能机器人深化合作协议后，将联合打造端云协同云原生机器人产品、解决方案，并重点在电力、康养、医疗及物业等领域进行推广。后续，双方将持续推进技术研发与产品迭代，相关解决方案正式发布后将入驻华为云云市场，双方启动联合运营与推广工作，依托华为云的算力底座、大模型能力及公司的场景落地优势，推动在各目标领域的规模化应用与落地。

Q4：公司最近在中国机器人行业年会中斩获 2025 年度“具身智能场景开拓奖”，主要基于公司哪些成就？

A：公司此次荣获“具身智能场景开拓奖”，体现了行业对公司具身智能技术深度融合真实场景，并实现落地应用能力的充分认可。在 B 端场景，公司及旗下子公司积极推动并逐步实现具身智能技术在电力、康养、轨道交通等多个行业的应用。在 C 端消费场景，公司积极布局家庭智能伙伴产品，推动具身

智能技术走向生活场景，持续践行让机器人从行业应用走向千家万户。同时，公司通过“技术突破-场景落地-生态共建”的良性循环发展模式，持续拓展具身智能的应用边界，相关实践对行业发展产生了积极影响。

未来，公司将继续聚焦具身智能的核心技术迭代与跨场景适配，进一步推动智能机器人在更多行业与生活场景中实现价值落地。

Q5：公司在人形机器人技术有哪些竞争优势？

A：公司在人形机器人行业的竞争优势体现在技术、商业化落地能力、供应链合作等方面。在技术层面，公司不仅具备扎实的机器人硬件开发能力，更在视觉技术、自主导航、多模态环境感知、AI 算法、深度学习以及机器人驱动控制与具身智能等前沿技术领域拥有深厚储备。在商业化层面，公司凭借在电力、轨道交通、商业清洁等多场景的长期实践，积累了深刻的行业洞察与市场化经验，并成功打造了模块化的机器人通用技术平台。该平台赋予了公司高效的技术整合能力、对复杂行业需求的快速响应能力以及创新差异化产品的研制能力，从而能精准、高效地满足各行业需求。在核心部件上，公司通过减速器、电机等硬件上的深度定制方案构筑供应链壁垒；通过战略合作与自研相结合的策略，布局负责决策规划和运动控制的“大小脑”。这一系列优势将共同保障公司在人形机器人这一新兴赛道中实现从技术突破到规模化商业应用。

Q6：公司商用清洁机器人在海外不同地区（如欧洲、东南亚、日本）的市场侧重与客户结构有何差异？

A：公司商用清洁机器人已在日本、韩国、法国、意大利、德国、新加坡、挪威等多个海外国家实现产品交付。在海外市场拓展中，我们以深度挖掘客户需求、差异化适配场景为关键策略。我们对市场的侧重点具体体现在对各国高价值细分场景的聚焦与攻克上。例如：在日本，我们成功切入对清洁效率要求高的“游戏厅”场景；在韩国，重点拓展了人流密集、清洁挑战大的“餐厅”场景；在挪威，则是拓展了对静音要求高的“养老院”场景。在客户结构方面，我们主要采用“经销商模式”进行海外销售。公司会根据不同国家的贸易政策、市场竞争格局、场景面积及服务半径等因素，灵活构建多级经销或分销体系，

	<p>通过赋能本地合作伙伴，共同开发并服务终端客户。公司将持续进行商用清洁机器人技术的升级迭代，针对不同地区的场景特点和需求进行本地化优化，不断提升室内外商用清洁机器人的清洁效率与智能化程度，并深化与经销网络的协同，以持续增强全球市场竞争力。</p> <p>Q7：公司轨道交通机器人向高铁场景拓展时，面临的核心技术难点是什么？目前已取得哪些阶段性突破？</p> <p>A: 公司轨交行业业务由子公司宁和智能负责，目前正在积极向高铁场景进行拓展。轨道交通机器人向高铁场景拓展的核心技术难点包括：高铁车辆车体结构复杂，与地铁运营车辆存在明显结构差异，机器人巡检内容与算法需要根据高铁车辆进行定制化的更新与开发；高铁检修场景的空间限制更严格，对机器人的运动灵活性与机械臂作业范围提出更高的要求；另外，机器人需适配高铁的高安全标准，其定位精度、控制稳定性和系统容错能力均需适配极高的安全标准。公司产品持续迭代优化：通过优化多方向激光定位导航技术与大模型算法，提升了机器人在复杂场景下的定位稳定性与目标识别准确率；迭代机械臂控制技术，拓展了作业覆盖范围与操作精度等；同时，优化了机器人本体结构，以适应高铁检修区域内的精准巡检作业需求。未来公司将继续推进轨道交通机器人在高铁场景的技术适配与产品落地。</p>
日期	2026年1月5日