

证券代码：300578

证券简称：会畅科技

上海会畅科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	深大成投资：李**； 长城基金：沈**； 榕盛投资：黄**； 凯烁投资：陈**； 鼎萨投资：彭**； 红土创新基金：李**； 华创证券：吴**。
时间	2026年06月11日
地点	会畅科技全资子公司深圳市明日实业有限责任公司会议室
上市公司接待人员姓名	会畅科技副总经理、董事会秘书：张骋； 深圳市明日实业有限责任公司总经理：杨文。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司副总经理、董事会秘书张骋向来访投资者介绍了公司基本情况及当前经营与战略布局。公司以音视频及智能交互相关业务为经营基本盘，持续稳健推进主营业务发展；同时，把握 AI 技术发展带来的交互方式升级与海外市场机会，围绕“连接、互动、智能”主线，开展 AI 创新产品形态验证与迭代，积极推进海外市场布局与能力建设。</p> <p>本次交流过程中，投资者现场参观并体验了公司 AI 智能情感陪伴机器人 Ollobot 产品，重点围绕产品定位、核心功能、技术路线、商业化节奏、海外市场及渠道建设等问题进行了交流。</p>

1、请介绍一下 Ollobot 产品的定位。

Ollobot 是公司面向家庭场景探索的 AI 智能情感陪伴机器人，也是公司围绕“连接、互动、智能”推进人机智能协同的重要产品形态之一。公司希望通过 AI、智能硬件、原创 IP 和长期陪伴体验的结合，将 AI 能力从屏幕交互延伸到真实家庭空间，探索区别于传统玩具的“赛博宠物”新型交互体验。

2、Ollobot 的核心功能和产品亮点主要体现在哪些方面？

Ollobot 的亮点主要包括主动交互、多模态感知、空间移动、长期陪伴和 IP 化体验。产品不只是等待用户指令，而是希望根据家庭场景、互动频率和用户习惯形成更自然的陪伴体验；同时通过视觉、语音、动作等多模态能力，结合长期记忆和个性化 Agent，让设备逐步形成“越用越懂用户”的交互体验。

3、公司如何看待物理 AI、世界模型、VLA 等技术趋势？ Ollobot 与这些方向是什么关系？

物理 AI、世界模型、VLA、空间智能等方向，代表了 AI 从数字世界走向真实空间交互的重要趋势。针对 Ollobot 面向的家庭室内场景，公司在家庭空间理解、场景适配、用户交互和端云协同方面进行了针对性设计和模型适配，并在端侧、云侧模型能力之上搭建面向用户交互的智能体系统。公司认为，家庭室内空间虽然不是通用物理世界的全部，但具有高频、长期、可持续交互的场景特点，是 AI 从数字交互走向真实空间交互的重要应用场景之一。

4、公司为什么选择北美市场？北美市场空间如何理解？

北美市场是 Ollobot 当前商业化验证的重要起点，主要因为其具备成熟的宠物文化、科技消费文化和众筹生态，用户对创新型 AI 硬件、家庭智能终端和陪伴型产品接受度较高。公

司关注到，北美宠物家庭基数较大，同时存在部分用户因过敏、居住条件、出差、护理成本等原因无法或不便饲养真实宠物。对于市场空间，公司更关注早期目标用户的真实接受度、众筹转化、用户反馈和长期互动数据，并将通过众筹、独立站和线下渠道持续验证。

5、公司为什么选择 Kickstarter 众筹作为商业化起点？众筹时间如何安排？

公司选择 Kickstarter 众筹，主要希望借助北美成熟的科技产品早期用户群体，验证产品定义、目标用户、定价接受度，并借助众筹平台触达北美早期科技消费用户。Kickstarter 用户对创新硬件、AI 产品和新兴品类接受度较高，也更愿意参与早期产品验证和品牌共创。目前公司正按计划推进众筹准备工作，预计 2026 年 8 月启动 Kickstarter 众筹，具体进度仍将结合产品、平台审核、传播准备等因素稳步推进。

6、Ollobot 的商业模式和定价策略如何考虑？

Ollobot 的商业模式仍在结合产品形态、用户反馈和海外市场情况持续设计和优化中。整体来看，公司会综合考虑硬件销售、服务权益、维保服务、IP 周边和后续内容服务等多种可能性。定价方面，公司将结合目标用户、产品功能、成本和同类创新硬件价格带等因素综合确定，兼顾用户接受度、产品体验和商业合理性。

7、Ollobot 的海外渠道建设进展如何？

公司目前将北美市场作为商业化验证重点，并在推进众筹平台、独立站、线下体验、海外渠道伙伴等多种渠道建设。目前公司已围绕不同区域、不同类型的海外渠道资源开展阶段性建设和沟通，相关渠道数量已形成一定基础。后续公司将结合众筹反馈、产品成熟度和供应链交付能力，逐步推进线上线下

渠道布局，并结合北美线下活动、海外展会和品牌传播节点提升市场认知度。具体仍需结合后续产品上市、用户反馈及交付能力稳步推进。

8、Ollobot 与传统宠物、AI 玩具及其他陪伴型机器人有什么区别？

Ollobot 是公司对“赛博宠物”新品类的探索，与传统宠物、AI 玩具和其他陪伴型机器人既有交集，也有差异。与传统宠物相比，Ollobot 不是简单替代真实宠物，而是希望为因过敏、居住条件、出差、护理成本等原因无法或不便养宠的用户提供新的陪伴选择。与传统玩具或 AI 玩具相比，Ollobot 更强调长期陪伴、主动互动、多模态交互、空间移动和个性化 Agent 体验。与人形机器人等具身产品相比，Ollobot 不以通用劳作或复杂任务执行为主要定位，而是更聚焦家庭场景下的情感陪伴、互动体验和智能交互入口。

9、Ollobot 研发和量产有哪些难点？相关业务对公司战略有什么意义？

Ollobot 是软硬件结合的系统工程，难点包括多模态交互、运动控制、算力与成本平衡、续航、结构可靠性、自动回充、家庭场景适配、端云协同、长期记忆和个性化体验等。Ollobot 的研发，同时复用了既有音视频技术、AI 交互技术和智能终端研发制造能力。短期看，公司更关注产品定义、众筹验证、渠道建设；中长期看，公司将围绕“连接、交互、智能”的主线，推动 AI 办公 Agent、智能会议终端，以及面向办公和生活场景的智能交互终端等方向协同发展，探索更自然、可持续的人机智能协同体验。相关业务仍处于商业化验证阶段，后续进展受市场反馈、海外渠道拓展等因素影响，敬请投资者注意投资风险。

本次活动主要内容不涉及重大未公开信息。

附件清单(如有)	无
日期	2026 年 06 月 11 日