

亿嘉和科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-008

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☒现场参观 ☐一对一沟通 ☒其他（电话会议、网络会议）
参与机构	国元证券、国泰海通证券、上海惠璞投资、一三一基金、中铭投资、南京证券、卡比尔基金、天瑞万合私募、德创投资、博成医疗投资、鑫融长弘基金、华泰证券、中珏基金、聚纯投资、华泰证券、承风金萍私募、天倚道投资、金雨茂物
时间	2026 年 7 月 1 日-2026 年 7 月 31 日
地点	上海、南京
上市公司接待人员	助理总裁：林枫（于 2026 年 8 月 3 日受聘为公司董事会秘书） 证券事务代表：杨赟 IR 总监：张晨飞
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：介绍公司未来的业务发展规划？ A：公司未来将围绕核心业务与新兴赛道协同推进。在电力业务方面，持续深耕业务基本盘，聚焦带电作业、电站巡检、电站消防、配网治理等优势领域，同步拓展电力储能、石油石化等场景应用，积极深化与电力系统的生态合作，巩固并扩大公司在电力机器人领域的市场地位；在新业务方面，公司将有序推进商用清洁机器人等业务，持续提升非电力业务的收入贡献；在技术布局方面，积极把握具身智能产业机遇，探索具身智能技术与现有产品体系的融合方向，持续提升产品力、优化产品矩阵，为长期发展积蓄动能；在区域布局方面，公司在巩固国内市场基础上，以商用清洁机器人为先导，稳步探索海外市场机会。

公司未来的业务发展客观上面临宏观经济波动、客户采购计划或招标政策变化、新行业拓展不及预期、海外市场开拓不确定性以及机器人技术极速迭代等风险。敬请投资者结合行业特性和公司实际，理性评估发展前景与潜在挑战。

Q2：公司带电作业机器人产品具备哪些功能特点，在市场竞争中的优势体现在哪些方面？

A：公司室外带电作业机器人应用于 10kV 高压线场景，通过双臂协同操作，搭载自主控制算法，实现感知、决策、执行全自主，可在不停电状态下代替人工完成高压线的剥线、穿线、搭线、紧固线夹、双回线路搭接、旁路作业、更换绝缘子、安装过电压保护器等复杂带电作业，降低高空、高压、强电磁辐射环境下的作业安全风险。该产品已在全国多个省市落地应用，经过真实场景长期检验，积累了先发优势和客户粘性，能够保障操作人员的人身安全、降低劳动强度、提高作业的效率 and 精度，同时减少停电事故及次数，提升供电可靠性。未来，公司将持续优化产品性能，拓展更多作业场景和业务类型，巩固并扩大产品优势。

Q3：公司商用清洁机器人在海外不同区域的市场拓展策略有何差异，采用怎样的销售模式？

A：自公司于 2023 年正式发布商用清洁机器人以来，公司全力拓展客户及渠道资源，在国内与海外市场并行布局，目前已成功搭建国内及海外销售渠道及售后服务体系。截至 2025 年年末，公司商用清洁机器人已在全球 20 多个国家实现产品交付。公司在境外销售清洁机器人产品采用经销模式，根据不同目标市场的贸易政策、客户习惯、市场格局、应用场景及服务需求等因素，灵活调整品牌定位与推广方式，构建多级经销或分销体系，不断完善国际销售和服务网络。

海外业务面临不同国家和地区的法律环境、经济政策、市场形势差异带来的运营挑战，同时，国际贸易合规要求趋严、贸易摩擦及汇率波动等因素也可能带来不确定性，敬请广大投资者关注相关风险。

Q4：介绍公司的生产制造模式？

A: 公司主要实行“以销定产”的生产模式, 根据业务发展和市场需求情况, 对生产资源进行调配。同时, 公司也会根据对市场趋势的判断进行策略性的备货安排, 以优化库存结构, 并提升运营效率。公司聚焦机器人商业化落地的关键环节, 针对部分核心零部件和技术进行自主研发与布局, 持续构建核心竞争力; 产品的核心优势主要体现在算法、方案设计、场景理解, 以及长期积累的场景优势等方面, 生产中通过外采或外协加工方式获取零部件, 并自主完成产品的组装和测试。