

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：2026-005

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 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 12 日（周二） 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 财务总监、董事会秘书（代职）：王立杰先生 独立董事：谢世朋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流内容：</p> <p>Q1：营收利润连年下滑，公司有没有积极开拓新的盈利点，公司对未来的展望是？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司持续关注“机器人+AI”技术融合带来的产业变革机遇，积极布局具身智能赛道。通过技术突破、场景落地和生态共建的良性循环，推动公司稳健发展。同时，公司不断优化电力、清洁、轨交、新能源充电等领域的核心产品，完善产品布局，积极开拓新的增长曲线。2025 年，公司虽仍处于亏损状态，但亏损较 2024 年大幅收窄。</p> <p>未来，公司将继续推进“具身智能+行业应用”战略布局，重点推进 AI 及大模型等领域的技术研发，推动实现技术的产品化，在具体场景中创造实际价值，</p>

在巩固电力行业优势地位的同时，积极把握各行业智能化、数字化趋势，推动非电力业务板块的布局与成长。同时，强化成本与费用管控，持续提升运营效率和盈利能力。在推动国内业务的同时，积极拓展欧美、东南亚等海外市场，不断提升国际竞争力。

公司致力于通过多样化的智能产品和系统解决方案，服务于各行业客户，持续提升市场竞争力和品牌影响力。感谢您对公司的关注！

Q2： 全球化布局中，当前战略重心偏向哪些区域？

A： 尊敬的投资者，您好！公司持续加强品牌和营销网络建设工作，在巩固国内市场的基础上，积极进行全球化布局。商用清洁机器人是公司拓展海外市场的重点产品之一。公司将欧美、东南亚等潜力大、发展前景广阔的地区作为重点拓展目标，制定差异化的海外市场发展策略，不断完善国际销售和服务网络，持续提升公司的国际知名度和竞争力。感谢您对公司的关注！

Q3： 电力行业客户采购有季节性，公司如何平滑影响？

A： 尊敬的投资者，您好！一方面，公司持续深化智能机器人在电力核心场景的应用，同时积极拓展商用清洁等非电力行业客户，通过多元化的行业布局与产品矩阵，分散单一行业采购周期带来的收入集中风险。另一方面，公司加强现金流管理与生产计划的动态调度，在采购密集周期内统筹安排研发投入与备货节奏，并在集中交付周期内优化资源配置，提升资金使用效率。此外，公司通过售后运维服务、技术升级改造等持续型业务，形成一定比例的经常性收入，帮助缓解季节性波动。

公司在拓展新行业、平滑收入曲线过程中，可能面临新业务拓展不及预期、客户验收及回款节奏不达预期等风险。若公司未能有效管理现金流或应对集中交付压力，仍可能对阶段性经营业绩产生不利影响。敬请广大投资者理性关注公司的长期竞争力和阶段性波动风险。感谢您对公司的关注！

Q4： 康养机器人进展如何？地铁机器人和高铁机器人进展如何？消防救援和物业管理机器人进展如何了！

A: 尊敬的投资者, 您好! 康养机器人方面, 公司于 2025 年初投资成立参股子公司深圳麟动科技, 布局智能康养业务, 聚焦医院、养老院场景, 实现智能送药、医嘱宣导、情感陪伴等功能。2025 年, 相关机器人产品已进入医院、养老院等实地场景测试阶段, 正在进行多场景下的稳定性验证与算法优化。

轨道交通领域相关业务由参股子公司江苏宁和智能负责, 为客户提供巡检、清洁等不同场景的机器人产品及解决方案。2025 年底, 江苏宁和智能引入无锡地铁投资发展有限公司入股, 并于 2026 年 2 月完成工商变更, 该投资将帮助宁和智能进一步整合行业资源, 推动业务发展。

消防领域, 公司产品包括高喷智能灭火机器人、自主导航消防机器人、储能站消防机器人等, 主要面向消防应急救援领域, 客户覆盖应急管理部门、电网系统、电厂及大型化工企业, 可应用于变电站、储能站、城市综合体、石油石化等场景。公司持续紧跟客户需求, 积极探索消防机器人的更多应用场景。感谢您对公司的关注!

Q5: 随着国家电网发布巡检机器人采购计划, 公司在这方面有哪些竞争优势?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司长期深耕智能机器人赛道, 构建了“机电软算”全链路自主研发体系, 在机器视觉、自主导航、多模态环境感知、AI 算法等领域形成完备核心技术储备, 截至 2025 年末拥有授权专利 481 项。依托自主研发的 YJH-LM 多模态超融合大模型, 公司实现了语音交互、图像识别、文生图等关键能力落地, 大幅提升巡检机器人自主智能化水平与复杂场景任务执行能力。

公司巡检类产品品类全面, 可覆盖空中、地面及“空+地”立体化巡检方案, 产品历经多次迭代, 稳定性、环境适应性等综合性能优异, 能够灵活满足电网多样化、高标准的巡检需求。

此外, 公司凭借多年的电网行业深耕, 建立了深厚的客户基础与品牌影响力, 管理、技术及服务团队均熟悉行业标准与用户流程, 形成了较强的客户粘性。完善的全国性营销服务网络与“以客户为中心”的全生命周期管理模式, 确保快速响应和高质量交付。同时, 公司贯彻零缺陷质量管理体系, 拥有系统的产品标准

与工程实施规范，从研发到售后全程严格把控，为承接国家电网巡检机器人采购计划提供了可靠的质量与服务保障。

国家电网发布的采购计划所涉及的具体产品品类、技术参数及招标范围，可能与公司现有产品有一定差异，且市场内也存在其他具有实力的竞争企业。因此，采购计划的落地实施及公司最终中标情况存在不确定性。公司将持续密切跟进采购相关动态，积极对接适配业务机会，同时也提醒投资者留意行业竞争、产品需求匹配不及预期等相关风险。感谢您对公司的关注！

Q6：站在当前时点，公司对未来 1-2 年的发展有何展望？

A：尊敬的投资者，您好！公司将继续以电力行业特种机器人为核心基本，同时积极拓展商用清洁等多元化行业，依托“AI 大模型平台”与“具身智能平台”的协同能力，持续升级巡检、带电作业等机器人产品性能，在巩固、提升电网领域的竞争优势的同时，提升非电力业务的收入贡献。此外，公司将推动 YJH-LM 多模态大模型在更多场景的规模化落地，并借助标准化、模块化的通用技术平台，提升产品开发效率和跨行业复制能力。在区域布局上，公司将在巩固国内市场基础上，以商用清洁机器人为先导，进一步探索海外市场机会。

需要说明的是，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、新行业拓展进度不及预期、海外市场开拓存在不确定性、机器人技术极速迭代等风险，可能对经营产生不利影响。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。感谢您对公司的关注！

Q7：国网 68 亿订单，你们有参与竞标和试点吗？

A：尊敬的投资者，您好！作为国内较早布局电力特种机器人领域的企业之一，公司长期深耕电力智能运维装备，已形成覆盖变电站、输电线路及配网安全的多场景智慧电力解决方案，并推出带电作业机器人、室内操作机器人、电力巡检机器人、无人机巡检系统等产品。公司会紧密关注行业政策动向以及国网招标动态，积极跟进、把握业务机会。

电网招投标项目涉及多种产品品类，并非全部与公司产品业务范围直接相关，行业内亦存在其他具备竞争力的企业，中标情况取决于技术、价格、商务等

	<p>多维度的综合评分结果，存在不确定性。敬请注意投资风险。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q8：26年一季度亏损主要原因是什么？26年整年有盈利目标吗？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司2026年第一季度出现亏损的主要原因有两方面：一是本报告期内项目交付减少，导致营业收入下降，毛利相应减少；二是费用端较上年同期有所增加，主要包括特种机器人研发及产业化项目于2025年度转为固定资产后产生的折旧费及房产税，以及公司于2025年9月启动实施的员工持股计划所产生的股份支付费用。</p> <p>公司将持续关注市场动态，积极拓展电力、商用清洁等行业应用，深化技术研发与产品迭代，努力提升经营效率和市场竞争力，力争改善全年业绩。</p> <p>公司业绩受项目交付进度、客户采购节奏、成本费用变化等多重因素影响。敬请投资者理性判断，注意投资风险。感谢您对公司的关注！</p>
日期	2026年5月12日