

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：2026-010

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	国联民生证券、华福证券、东北证券、兴银理财、国联安基金、博道基金、平安财智投资、北京明德蓝鹰投资咨询有限公司
时间	2026 年 8 月 1 日-2026 年 8 月 31 日（其中，2026 年 8 月 1 日-8 月 21 日公司未安排调研交流活动）
地点	上海、北京、南京
上市公司接待人员	董事会秘书：林枫 IR 总监：张晨飞
投资者关系活动主要内容介绍	Q1:介绍公司主要业务和 2026 上半年经营情况？ A: 公司主要从事智能机器人及智能设备等产品的研发、生产、销售及智能化服务，以电力行业特种机器人为发展核心，并已成功布局商业清洁机器人、新能源、消防机器人等行业领域。2026 年上半年公司实现营业收入约 1.11 亿元，实现归母净利润约-1.27 亿元，较去年同期经营情况出现下滑，主要是受市场环境等因素影响，同时因部分项目实施交付节奏未达预期，导致公司营业收入减少；另外因特种机器人研发及产业化项目于 2025 年度转为固定资产进而产生折旧费，公司 2025 年员工持股计划产生股份支付费用等原因导致费用较上年同期有所增加。

Q2：相较于传统的固定式视频监控设备，公司巡检类机器人的差异化价值主要体现在哪些方面？

A：传统监控设备多针对固定点位进行视觉监测，功能相对单一，且部分场景需配合无人机等辅助手段。公司巡检机器人作为移动式智能装备，具备自主导航与地图构建能力，可集成可见光、红外热成像、局放检测、声纹识别等多类型传感器，实现带电状态下的多维数据采集与远程例行巡查；在异常或特殊工况下，亦可执行特巡及定制化巡检任务，替代人工频繁进场，缩短设备异常发现时间，属于对人工巡检的系统性替代。公司巡检类产品线覆盖空中巡检、地面巡检，或“空+地”立体巡检方案，适配多种复杂环境，并可灵活配置以满足不同场景需求。

Q3：公司作业类机器人在电网场景的应用，能够带来哪些价值？

A：公司作业类机器人产品的推广和应用可提升电网运维质量：安全维度，通过替代人工接近高压危险环境，降低人身伤害风险；效率维度，以智能化操作提升带电作业的精度与速度，降低人员劳动强度，缓解电网行业结构性缺员压力；供电可靠性维度，支持不停电作业模式，减少计划停电与非计划停电频次，保障终端用户的连续用电需求。

Q4：针对客户需求及采购节奏、外部环境可能带来的业绩波动，公司采取了何种应对策略？

A：一方面，公司持续深耕电力业务，充分发挥公司在带电作业、智能巡检等领域积累的技术优势与行业经验，巩固存量市场，挖掘现有项目的增补需求与运维服务机会，并积极跟进增量市场，积极拓展新项目；另一方面，通过商用清洁等非电力业务的协同发展，构建多元化收入结构，分散单一行业周期波动影响。在运营管理层面，公司坚持以技术创新为核心竞争力，推动产品迭代升级，保持在具身智能、AI 大模型等前沿技术领域的研发投入，不断提升产品的智能化水平与场景适配能力，以技术优势构筑差异化竞争壁垒。同时，公司持续深化内部管理，优化组织架构及业务流程，推行全面质量管理，强化成本

费用精细化管控与绩效管理，提升运营效率。通过上述举措全面发力，公司致力于持续提升公司经营质量与抗风险能力，为长期稳健发展奠定坚实基础。

Q5：公司商用清洁机器人发展情况，在海外市场的拓展逻辑是什么？

A：公司于 2023 年正式发布商用清洁机器人后以该产品为契机布局海外市场，采取国内与海外市场并行布局的战略，目前已成功搭建国内及海外销售渠道及售后服务体系，并重点拓展欧美日韩澳新等发达国家市场。截至 2026 年上半年，公司商用清洁机器人已累计在全球 20 多个国家实现产品交付。海外拓展以高价值细分场景的差异化适配为核心策略，根据不同国家的场景特征进行本地化优化；渠道层面，主要采用经销商模式，结合目标市场环境、贸易政策、服务半径及市场竞争格局，灵活构建多级经销或分销体系，通过赋能本地合作伙伴共同开发终端市场。

Q6：公司当前的生产组织方式及供应链特点是什么？

A：公司采用轻资产运营模式，生产制造以自主组装与系统测试为核心，核心零部件由公司自主设计研发后委外加工，标准通用件则从外部采购。外采标准件的整体金额占比相对较低，供应链成本可控性较强。该模式有助于公司集中资源投于技术研发与产品设计，保持资产结构的灵活性。