

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：2023-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构及人员	国联证券、翰聚私募、巨星集团、UBS、Regents Capital、瀚川投资、Artisan Partners、美银证券、碧云资本、方圆基金、瑞士信贷、HSZ Group、太平洋证券、富安达基金、东方证券、汇丰晋信、海通国际、龙石资本、Pinnacle Investment、Foundation AM、至简资本、幻方量化、Tairen、Harmolands、TRIVEST ADVISORS、KIM、彬元资本、红杉资本、Golden Nest、富国基金、东吴证券、华夏基金、Optimas Capital、和君资本、华泰证券、上海多璨投资、上海慎知资产、上海混沌投资、上海砥俊资产、上海龙全投资、中信建投基金、中信建投、中信证券、中国人寿资产、中国国际金融、中移资本、中金基金、中银国际证券、信达澳亚基金、光大保德信基金、北京志开投资、北京洋沛投资、北京源乐晟资产、北京鸿道投资、北京鼎萨投资、北信瑞丰基金、华创证券、华安基金、华泰证券资管、南方基金、嘉和基金、国海富兰克林基金、大家资产、天弘基金、工银瑞信基金、幸福人寿保险、建信信托、建信养老金、招行理财、Athena Capital、海通证券、凯石基金、国泰君安、人保资产、泓澄投资、温润投资、兴银理财、天风证券、浙商基金、华宝基金、华泰资产、鹏华基金、嘉实基金、华商基金、CSOP、First Beijing、国君国际、金鹰基金、华富基金、银河证券、杭银理财、煜德投资、开源证券、睿目投资、中泰证券、安信证券、广发基金、博亚投资
时间	2023年3月1日-2023年3月27日（3月28日至4月27日为定期报告窗口期，自3月28日起公司未安排调研交流）

地点	电话会议、公司现场交流、北京
上市公司 接待人员	副总、董秘：张晋博 证券事务代表：杨赟
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p style="text-align: center;">Q1:公司拓展电网外产品业务的具体原因是什么？</p> <p>A: 公司拓展电网外业务跟公司的长远战略定位相关，公司为专业的机器人公司，致力于各行各业智能机器人的研发、制造和推广应用，并没有局限于某一个行业。从市场环境看，人力成本上升，人口老龄化趋势确定；从产业看，机器人的技术快速发展，成本持续降低。所以在很多工作场景比较危险，工作内容重复性强的行业，机器人可以更好的帮助人来提质增效保安全。</p> <p>多年来，公司持续投入大量资源进行机器人技术平台的开发，已经形成了多维环境感知系统、底盘导航系统、手臂规划系统和数据挖掘分析系统等技术平台。对于其他行业的应用，机器人基础技术平台是可以共用的。新产品的研发会基于技术平台做组合开发，实现产品快速开发迭代，降低研发和综合成本。</p> <p>公司以电网智能化领域作为切入和基础，持续深耕电网业务、推动电网智能化发展的同时，形成平台型机器人研发体系，积极拓展新业务，从而逐渐实现公司多元化发展的战略目标。</p> <p style="text-align: center;">Q2: 是否能介绍一下公司在 AI 领域的布局？ GPT 大模型进展很快，公司如何受益于 AI 领域的技术进步？</p> <p>A: 首先介绍一下机器人和 AI 的关系：机器人的硬件部分类似人的身体，让机器人能工作，软件部分类似人的大脑，让机器人更聪明。对于机器人大脑而言，以深度学习为代表的 CV 等技术可以让机器人更好的理解环境，识别物体，识别缺陷；多模态大模型可以让机器人更好地理解人、更好地和人交流，以及更好地执行人的指令。机器人集成 GPT 增加的成本不高，但大脑更聪明会让机器人加速渗透。</p> <p>公司在机器人 AI 领域投入较大，研发团队中有一大半为软件和算法人员。当前的 AI 技术（深度学习模型等）是我们图像识别、3D 建模感知等领域的核</p>

心技术，投入较大，技术也较为成熟。GPT 大模型在人机交互领域现在还不成熟，公司也在跟踪华为、百度等厂家的进展，会在合适的时候融入机器人系统。

Q3: 公司的智能机器人除了应用于电网行业，在其他行业是否具有应用空间？

A: 公司的产品定位并不局限于电网行业，巡检、作业类的机器人产品及解决方案在其他行业拓展应用时，部分场景可以直接应用，如客户有特殊定制化要求的，公司可以根据实际情况进行定制开发。目前，公司在风电、地铁、机场、煤矿、石油石化等行业均有巡检或室内操作机器人的应用项目。另外，像公司消防类机器人产品的通用性更强，需要防火防爆的场景均可适用，尤其适用于比较偏远且容易发生火灾或一旦发生火灾则影响较大的场景。

公司正在积极推进“机器人+行业”的发展战略，新产品如智慧共享充电系统、清洁机器人、轨交行业机器人等均属于应用于电网行业外的产品或服务。新产品的推出旨在为公司开拓新的增长曲线，努力实现公司多行业领域全面协同发展。

Q4:公司在电网领域的行业经验，对公司拓展其他行业的影响体现在什么方面？

A: 通过多年的市场开拓和挖掘，公司建立了良好的客户基础，市场信誉和品牌效应。公司坚持“以客户为中心”的理念，挖掘客户痛点、竭力提升产品质量、建立完善的客户反馈机制，通过业务流程化、流程信息化全生命周期管理每一个项目。公司通过不断积累行业应用经验，以及在产品性能、可靠性和稳定性等方面的不断提升，与众多客户建立了较为稳定的合作关系，形成了较强的客户粘度。

	<p>电网客户对入网设备的性能、可靠性要求非常高，对供应商的服务能力和水平也有一定考核要求。基于长期以来对电网业务领域的深耕，公司在业内已经树立了品牌形象，这对公司在电网领域内推动更深、更广的业务，以及在电网业务领域外推广其他业务均有积极的作用。</p> <p>Q5：公司商用清洁机器人面向哪些客户？销售模式如何？</p> <p>A：公司推出的清洁机器人面向国内和海外商业客户，主要针对室内室外的商用清洁场景，比如商超零售、园区物业等。目前的销售模式以大客户直销和渠道销售为主，也包括租赁等商业模式。</p>
附件清单	
日期	2023 年 4 月 3 日