

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input 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"/> 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	华泰证券、源乘投资、嘉实基金、华宝基金、亘曦资产、易方达基金、长江养老、农银汇理、尚雅投资、伟星资本、麦盛资产、雷钧资产、志开投资、坤易投资、大家资管、信达澳亚基金、晓东投资、相生资产、象限基金、财通资管、德邦基金、佳润实业、兴银理财、中信建投、中信理财、浙商证券、前海联合基金、肇万资产、彤源投资、百嘉基金、汇添富基金、德邦证券、亿能投资、厦门金恒宇、兴证全球基金、睿亿投资、Green Renaissance Capital Limited、上海勤辰基金、ICBC (Asia) Investment Management Company Limited（工银亚洲投资管理有限公司）、长江证券、北京暖逸欣基金、上海景林资产、北京致顺投资、北京尚艺投资
时间	2023年4月28日（3月28日至4月27日为定期报告窗口期，未安排调研交流）
地点	电话会议
上市公司接待人员	副总、董秘：张晋博
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、向机构介绍公司，以及2022年、2023年一季度业绩和经营情况</b> 公司作为机器人智能应用服务商，主要从事特种机器人产品的研发、生产、销售及智能化服务。公司以电力行业特种机器人为发展核心，并通过推进实施

绍

“机器人+行业”全面发展战略，成功覆盖商业清洁、新能源充电、轨道交通等新行业领域，帮助更多行业客户实现无人化、智能化、精密化管理。

目前，公司产品主要分为操作类机器人、巡检类机器人、商用清洁机器人、智能化系统及解决方案、消防类机器人。

公司将继续推进“机器人+行业”的发展战略，在深耕电网，推动电力行业业务稳定发展的同时，投入有效资源开拓新行业领域市场，加速推进新行业领域的渠道建设、客户开发等工作，以实现各领域业务的稳定快速成长。

## 二、交流环节

### Q1:公司 2022 年亏损的主要原因?

A: 2022 年，受宏观环境等因素影响，公司业务拓展、生产制造、项目交付等工作受到一定冲击，部分招投标、交付验收等工作进度亦有所延后；另外下游客户的投资节奏变化，机器人智能设备招标规模有所下降，导致 2022 年公司整体营收下滑。

机器人产品销售未达预期的情况下，公司为推进“机器人+行业”的发展战略，维持了较高的研发费用、销售费用及管理费用；另外，叠加参股子公司 2022 年度经营亏损等因素，公司整体业绩亏损。

Q2:公司年度报告中披露，2022 年在手合同订单约 4.2 亿，商用清洁机器人、智慧共享充电系统等新产品业务待履约的框架合同订单约 2.37 亿，这些订单在 2023 年确认收入的节奏如何?

A: 每个行业确认收入的节奏不一样，不同产品和项目的交付周期也会有一定的差异，无法一概而论。电网行业一般情况下 3-6 个月可以完成交付确认；商用清洁机器人产品确认收入的时间与交付要求强相关，预计今年会陆续批量出货；智慧共享充电系统有较多项目应用在新建楼盘，该系统的搭建实施与楼盘项目的建设进度有关联，所以交付确认的节奏与我们介入项目的时间点，以及合同签署的时间点相关。

**Q3: 未来公司毛利水平预期?**

A: 公司毛利水平跟产品结构相关。公司作业类机器人产品的毛利水平较巡检类机器人产品高一些; 而巡检类机器人产品种类较丰富, 且不同类型和配置的巡检类产品毛利水平也有一定差异。

新产品、新行业业务, 目前正处于拓展阶段, 在未充分放量时, 成本会比较高, 等到规模量产后会降低很多。公司在新产品业务推广过程中, 会充分利用在研发、生产、供应链等方面的资源优势, 把控合理成本及价格, 确保合理毛利水平, 充分释放公司市场竞争力。

**Q4: 未来公司在各类产品业务上的经营战略方向?**

A: 电网是我们的核心业务领域之一, 同步公司会持续加大资源投入, 拓展商用清洁、智慧共享充电、轨交等更多行业领域, 不断提升新行业领域的经营规模, 实现公司全面发展。

经过多年发展, 电网智能化程度不断提升, 但从整体看, 电网智能化建设仍然具有巨大的市场空间、市场规模, 未来仍是电网建设持续投入的趋势和方向。而公司新拓展的商用清洁、智慧共享充电、轨交等行业赛道, 从国家政策、市场需求、技术发展等各个方面, 市场空间和业务爆发的弹性也很大, 是我们尝试突破的新的业务增长点。

**Q5: 公司智慧共享充电业务自去年在苏州完成首次试点后, 目前的推广进展如何?**

A: 自 2022 年 6 月该系统首次在江苏省苏州市成功试点应用后, 现已在苏州形成批量订单, 并在无锡、常州、北京、南京等多地开展推广和建设投运。随着更多项目的落地, 公司也将继续加大开拓力度, 持续打开产品市场。

**Q6: 公司商用清洁机器人的市场布局及推广进展情况?**

A: 公司推出的商用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。产品推出后获得了众多国内

	外客户的关注和咨询。目前，公司已完成销售渠道的搭建，正在跟国内外众多客户进行项目的交流和接洽。主要客户包括连锁类客户、集团类客户等。
日期	2023 年 5 月 5 日