

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：2024-005

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与机构及人员	线上参与公司 2023 年度及 2024 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 17 日（周五） 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 副总经理、董事会秘书：张晋博先生 财务总监：王立杰先生 独立董事：苏中一先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流内容：</p> <p>Q1：2024年订单金额说明。</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！截至2023年底，公司在手合同订单约8.32亿元，待履行框架合同订单约2.01亿元。2024年的订单情况请持续关注公司公开披露的信息。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q2：请问23年度没有确认的收入为什么24年第一季度也没有确认？第一季度收入为何急剧下降只有4000万？请问公司所谓的布局人形机器人是指哪个项目？公司的人形机器人性能与特斯拉人形机器人比较有何优劣？公司人形机器人处于国内什么水平？面对国九条，请问公司如何应对避免退市情况出现？以上</p>

问题都是小散关心的核心问题，公司股价已经明显跑输大盘与行业，请认真回复，谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！（1）部分2023年度未确认的业务收入，根据年审会计师的年审意见，公司会分批进行收入确认，基于上述原则2024年一季度确认了部分收入。（2）2024年一季度根据各在手订单实施进度，因整体达到项目验收条件的订单规模较少，因此收入规模有所下降。截至2023年底，公司在手合同订单约8.32亿元，待履行框架合同订单约2.01亿元。（3）人形机器人作为机器人众多形态中的一种，主要包括软件和硬件，以及落地场景三个核心问题。目前，公司在前述三个领域都有相关布局，并正在积极探索。（4）根据《上海证券交易所股票上市规则》、新“国九条”等相关监管规定，公司目前不存在被实施风险警示的情形。感谢您对公司的关注！

Q3: 公司近两年主要遇到了哪些经营困难而连年亏损？为什么一季度营业额才4000万？今年全年营业额会断崖式下跌吗？

A: 尊敬的投资者，您好！

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。

2023年，公司经营情况较2022年已有大幅改善，公司在稳步推进电网业务的同时，积极开展共享充电、商用清洁、轨道交通等新行业产品业务的客户开发、渠道建设、市场开拓等工作，并实现了一定规模营收。与2022年相比，公司2023年度营业收入同比增长11.90%，归属于上市公司股东的净利润较2022年缩减亏损8,791.55万元，扣除非经营性损益后归属于上市公司股东净利润较2022年缩减亏损13,248.81万元。

公司目前生产经营正常，公司将在2023年的经营基础上，持续深入推动电网、商用清洁、新能源充电、轨道交通等多领域业务全面发展，坚持稳健经营，不断提升核心竞争力，推动经营业绩的持续改善。感谢您对公司的关注！

Q4: 2022年年报报告年底有订单4个多亿，23年一季度营收1.5亿，利润1100多万，2023年年报报告年底订单8个多亿，而2022年一季度营收才4千多万，利润负3200万，在增发开辟商用清洁机器人、轨交巡检机器人和智能充电系统等新赛道并产生规模性收入的情况下，为什么2024年一季度业绩还大幅下滑，如果是订单没有转化为收入原因，那么半年报是否可以计入收入，业绩实现反转。

A: 尊敬的投资者，您好！根据各在手订单实施进度，2024年一季度因整体达到项目验收条件的订单规模较少，因此收入规模有所下降。订单转化为营收需要根据项目实际进度以及会计准则相关要求确定，目前无法准确判断，半年度具体业绩情况请以后期半年报披露数据为准。感谢您对公司的关注！

Q5: 公司在互动中说正在布局人形机器人领域，目前进展如何，是否生产了像优必选一样的实用性人形机器人产品。

A: 尊敬的投资者，您好！人形机器人作为机器人众多形态中的一种，主要包括软件和硬件，以及落地场景三个核心问题。目前，公司在前述三个领域都有相关布局，并正在积极探索。感谢您对公司的关注！

Q6: 公司智慧共享充电桩产品现在推广的情况任何，是否产生了规模性订单。

A: 尊敬的投资者，您好！公司智慧共享充电系统产品自2022年6月首次在江苏省苏州市成功试点应用后，目前，该产品已经成功拓展至无锡、南京、北京、银川、绍兴等地。2023年度，智慧共享充电系统已经形成一定的规模收入。感谢您对公司的关注！

Q7: 业绩预告修正没有说清楚，如果是权责发生制可以确认收入，收付实现制才不确认。但一季度这笔交易是否也没有收到货款？是不是产品质量问题有纠纷？该笔交易是否关联交易？

A: 尊敬的投资者，您好！公司2023年业绩预告更正数据对应的业务不涉及关联交易。部分2023年度未确认的业务收入，根据年审会计师的年审意见，公司会分批进行收入确认，基于上述原则2024年一季度确认了部分收入。客户在2023年末已支付预付款，并在2024年一季度陆续支付相应货款。感谢您对公司的关注！

Q8: 公司一季度与去年同期相比销售回款能力严重削弱, 直接导致营收大幅下滑, 请问具体原因是什么。

A: 尊敬的投资者, 您好! 根据各在手订单实施进度, 2024年一季度因整体达到项目验收条件的订单规模较少, 因此收入规模有所下降。感谢您对公司的关注!

Q9: 公司最近股价表现不理想, 可能与业绩有关。公司的管理层接下来是否会出台提振股价的相应措施? 谢谢!

A: 尊敬的投资者, 您好! 二级市场股价波动受宏观经济、政策环境、市场供求、市场情绪等多种因素影响, 公司会持续推动“机器人+行业”的全面发展战略, 积极开拓电力、清洁、轨交、新能源充电等领域业务, 优化产品能力, 并不断完善产品结构, 围绕发展目标, 坚持稳健经营, 不断提升核心竞争力, 以实现公司持续、健康发展。感谢您对公司的关注!

Q10: 公司的产品包括操作类机器人、巡检类机器人、商用清洁机器人等, 请问哪一类机器人的出口占比最高? 谢谢!

A: 尊敬的投资者, 您好! 目前商用清洁机器人出口占比最高。感谢您对公司的关注!

Q11: 关注到公司在商道融绿、华证等ESG评级中处于行业中游, 部分ESG评级机构给E分项很低。请问公司如何看待ESG评级? 有什么改进披露的策略?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司始终重视环境保护、社会责任和公司治理等方面的工作, 持续提升公司治理水平, 追求企业、社会与环境的和谐发展。目前公司暂未单独披露ESG报告, 但在年报及半年报中披露了环境保护、社会责任、公司治理等有关信息。在经营发展中, 公司在注重经济效益的同时回馈社会, 履行企业的社会责任担当。未来公司将会继续推进和完善ESG相关工作, 积极践行可持续发展理念, 不断提升公司治理水平, 促进企业高质量发展。感谢您对公司的关注!

Q12: 疫情前公司资产负债表中货币资金一项大概2亿元左右, 但近三年货币

资金和短期借款快速膨胀，目前均超过5亿元，请问公司为什么要通过短期借款在账面囤积大量货币资金？当前和疫情前的情况有什么变化，导致公司需要在账面囤积大量货币资金呢？

A: 尊敬的投资者，您好！短期借款增加主要是完善公司现金管理，优化公司资产结构。公司财务部门会综合经营计划、业务发展情况、资金状况、金融机构政策等不同因素，灵活采取不同的现金管理措施，在有效管控风险的前提下，争取降低资金成本。感谢您对公司的关注！

Q13: 问题，1. 公司的组织管理方面，如何设定经营目标？如何激励人才？比如说电力机器人，清洁机器人产品，如何提升产品档次？如何超越竞争对手？2. 如何激发员工，如何激励研发人员的积极性创造性？如何激励销售人员的积极性？主动性？3. 销售方面，公司的营业收入一直集中于华东地区，全国其他地区很少，请问有什么破局的方法？

A: 尊敬的投资者，您好！公司根据市场环境、客户需求，结合企业现状设定每年度的经营目标，并根据全年目标按季度、月度进行拆分。公司建立了具有竞争力的薪酬体系、福利政策，全面规划员工的职业生涯和发展通道，结合股权激励、考核激励、亿嘉和书苑培养体系等措施，不断吸引广大优秀人才，培养提升员工综合能力和素质，激发人员的责任心、主动性，增强人员凝聚力，提升团队活力和动力。公司会持续推动“机器人+行业”的全面发展战略，积极开拓电力、清洁、轨交、新能源充电等领域业务，优化产品能力，并不断完善产品结构，围绕发展目标，坚持稳健经营，不断提升核心竞争力，以实现公司持续、健康发展。感谢您对公司的关注！

Q14: 汪总您好，请问22年开始公司及电力行业机器人领域业务大幅下滑的原因？22年毛利率大幅下滑的原因？并且23年电力行业机器人业务恢复不明显，预计对电力行业机器人24年的展望？是否会恢复？

A: 尊敬的投资者，您好！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。2023年，公司经营情况较2022年已有大幅改善，公司在稳步推进电网业务的同时，积极开展共享充电、商用清洁、轨道交通等新兴行业产品业务的客户开发、渠道建设、市场开拓等工作，并实现了一定规模营收。与2022年相比，公司2023年度营业收入同比增长11.90%，归属于上市公司股东的净利润较2022年缩减亏损8,791.55万元，扣除非经营性损益后归属于上市公司股东净利润较2022年缩减亏损13,248.81万元。公司目前生产经营正常，公司将在2023年的经营基础上，持续深入推动电网、商用清洁、新能源充电、轨道交通等多领域业务全面发展，坚持稳健经营，不断提升核心竞争力，推动经营业绩的持续改善。感谢您对公司的关注！

Q15: 汪总您好，请问23年非电力行业机器人业务已形成小规模的收入，主要是在商用清洁机器人、轨交、智慧工厂、新能源充电桩几个板块，主要是哪个板块已经形成了规模收入？未来成长性如何？目前非电力行业机器人业务的在手订单如何？

A: 尊敬的投资者，您好！2023年度，公司非电网业务快速发展，其中智慧共享充电系统、商用清洁机器人及车辆检测机器人等产品已形成一定规模收入。感谢您对公司的关注！

Q16: 请问，年报预告中海外那笔7000多万的订单，现在回收了多少，是否纳入一季报？

A: 尊敬的投资者，您好！部分2023年度未确认的业务收入，根据年审会计师的年审意见，公司会分批进行收入确认，基于上述原则2024年一季度确认了部分收入。客户在2023年末已支付预付款，并在2024年一季度陆续支付相应货款。感谢您对公司的关注！

Q17: 为什么当前股价如此低迷的情况下，公司股东大会还要定增股票，这不是严重损坏投资者的利益吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司于2024年4月29日经董事会审议通过的《关于提请股东大会授权董事会全权办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的

议案》，系根据最新发行监管规则，提请股东大会授权董事会根据公司的实际需求在合适的时机处理简易程序融资的相关事务。目前公司并未启动定增，后期若有定增计划，公司会根据相关规定进行信息披露。感谢您对公司的关注！

Q18: 汪总您好，公司的车辆监测机器人、清洁机器人、智慧工厂解决方案等方面有哪些竞争对手？和在非电行业的机器人产品与优必选的产品有哪些优劣势？

A: 尊敬的投资者，您好！经过多年机器人技术的积累，公司已具备先进的感知、导航、规划和控制等核心技术，拥有全自主研发的先进算法和硬件设计能力。车辆检测机器人部署在地铁列车检修地沟和车侧平台上，通过轮式运动平台结合图像识别技术，对车底和车侧底部关键检修点进行精确成像和智能判断，能够解决传统人工巡检环境差、任务重、漏检多、数据管理不全面等问题，及时和全面地检查列车存在的安全隐患，实现地铁列车巡检的降本、提质、增效。商用清洁机器人基于公司成熟的机器人技术，具有高效多功能（扫地、吸尘、降灰于一体）清洁、自动化作业程度高（自动充电、自动加水、自动垃圾打包）、AI智能作业（智能垃圾识别，智能清扫/上报/绕障）、雨天环境适应、智能运维等特点，能够实现高效、智能的清洁任务执行。感谢您对公司的关注！

Q19: 汪总您好，请问公司的多模态超融合技术的大模型 YJH-LM，将具体如何赋能贵司的机器人产品，将具体如何提升公司的产品力和竞争力？目前是否有良好的落地效果？

A: 尊敬的投资者，您好！公司发布的基于多模态超融合技术的大模型YJH-LM，可用于执行语音交互、图像识别、任务生成等任务，其将人工智能技术与传统机器人应用相结合，帮助公司机器人实现语音控制自主生成任务等多种机器人的自主工作功能。目前已完成在商用清洁机器人等产品上的样机测试工作。感谢您对公司的关注！

Q20: 为什么公司一致行动人要不计成本的减持公司股票，是坚定不看好公司的发展吗？

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司于2024年4月18日披露《关于5%以下特定股东减持股份计划公告》, 减持主体为5%以下的特定小股东, 不涉及公司大股东及大股东的一致行动人, 减持安排是基于其自身的运营或资金需求。感谢您对公司的关注!

Q21: 在手订单合同8.32亿, 包含了延迟确认的那部份合同金额了吗? 那个合同何时能确认收入?

A: 尊敬的投资者, 您好! 包含。部分2023年度未确认的业务收入, 根据年审会计师的年审意见, 公司会分批进行收入确认。感谢您对公司的关注!

Q22: 王总您好, 贵司24年第一季度存货周转率大幅下降、存货大幅提升的原因? 是否存在较大积压库存?

A: 尊敬的投资者, 您好! 2024年1季度存货增加, 主要是公司为执行2023年度部分订单, 提前进行的备货, 导致存货增加。感谢您对公司的关注!

Q23: 汪总您好, 请问贵司与腾讯云是否有项目的合作? 大体合作项目, 及合作进展情况? 未来双方的合作规划?

A: 尊敬的投资者, 您好! 腾讯云是腾讯集团旗下公司, 为用户提供云计算、云数据、云运营等一体化云端服务方案, 助力用户建立灵活高效的IT架构。公司与腾讯云基于自身优势资源, 在具身智能机器人前沿技术共探开发、人工智能“平台+生态”行业探索及落地(包括智慧能源、智慧工业、智能清洁)、云平台技术深入合作等领域全方位展开深度合作。未来, 双方将整合各自优势科技力量, 结合“连接一切”的理念和技术手段, 智能机器人领域的经验积淀, 集成能力与产业应用能力, 为行业客户提供全方位的数字化转型项目建设支持, 携手打造行业数字化合作新范式, 用“AI”助力产业数智化新高度。感谢您对公司的关注!

Q24: 王总您好, 请问贵司24年Q1收入大幅下滑原因? 公司的产品交付周期, 收入确认方式和收入确认的周期大概是多久?

A: 尊敬的投资者, 您好! 根据各在手订单实施进度, 2024年一季度因整体达

到项目验收条件的订单规模较少，因此收入规模有所下降。每个行业确认收入的节奏不一样。一般情况下，电网行业需要3-6个月完成交付确认，在提前沟通和备货的情况，确认收入的周期会有所缩短；商用清洁机器人产品确认收入的周期与经营模式和客户的交付要求强相关；智慧共享充电系统的搭建实施与楼盘项目的建设进度或改造进度相关。感谢您对公司的关注！

Q25：张总您好，请问贵司扬州智能制造中心项目进展？大概什么事后完工投产？预计产能多少？

A：尊敬的投资者，您好！公司于2023年7月通过招拍挂取得项目约54.76亩的土地使用权（剩余部分土地，暂未招拍挂），当前正在按计划开展智能制造中心的规划设计、施工等工作。感谢您对公司的关注！

Q26：同类的产品上市公司中埃斯顿，同样下滑严重，非上市公司冠能科技，产品的行业壁垒能有多高，与同类公司竞争情况怎么样

A：尊敬的投资者，您好！机器人的发展前景广阔，在能源、交通、清洁、医疗、工业自动化、服务等多个领域发挥越来越重要的作用。但机器人发展也面临较多的难题，需要企业和产业链共同技术创新、深化应用，加速产业的快速良性发展。感谢您对公司的关注！

Q27：王总您好，请问贵司23年研发费用大幅下滑的原因？在23年AI大模型爆发，未来公司的研发计划？

A：尊敬的投资者，您好！公司23年度研发费用下降是因为公司研发技术平台已成熟，新产品开发的效率持续提升，同时公司也对人员结构进行了优化，整体成本有效降低。感谢您对公司的关注！

Q28：前几天在互动平台上，贵公司回复在无人机低空领域有相关应用，请问产生了相关业务收入了吗？贵公司在国家低空经济领域，有什么布局和规划？

A：尊敬的投资者，您好！2023年度，公司无人机相关业务订单3400多万，实现营收1600多万。公司在低空领域向客户提供无人机自主飞行巡检系统等相关的

产品及解决方案，通过无人机的智能化运维技术，对输电、变电、配电线路运行状态开展多维度智能分析和预警。公司的无人机自主飞行巡检系统，包括智能机场、无人机等设备，具备自动飞行巡视、自动返航充电、巡视结果智能分析等功能，可实现全天候自动化巡检，进一步提高巡检效率和运维质量。感谢您对公司的关注！

Q29：公司今年是否考虑有股权激励和增持计划？

A：尊敬的投资者，您好！目前公司暂未推出新的股权激励和增持计划，后期如有相关规划，公司会根据相关监管要求进行信息披露。感谢您对公司的关注！

Q30：公司现有电力业务表现不佳，公司是否有转型升级计划？具体拓展新的业务方向是？

A：尊敬的投资者，您好！公司持续推动“机器人+行业”的全面发展战略，在稳步推进电网业务的同时，积极开展共享充电、商用清洁、轨道交通等新行业产品业务的客户开发、渠道建设、市场开拓等工作，并实现了一定规模营收。感谢您对公司的关注！

Q31：1、贵公司产品涉及欧美抵制和加税问题吗？2、去年没确认的收入是否已经被海外制裁了？

A：尊敬的投资者，您好！公司出口业务暂不涉及海外制裁等方面的影响。感谢您对公司的关注！

日期

2024年5月17日