

证券代码：300757

证券简称：罗博特科

罗博特科智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-07

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 邱世梁 王华君 林子尧 建信基金 林亮宏 百泉汇中 郭志强 鲲鹏基金 汪宏伟 玄元投资 康彦尊 华泰证券自营 李锋 重阳投资 胡敏 嘉实基金 陈永 深圳普赞普基金 张超雨 固禾资产 文雅 纪晓玲 福建鑫诺嘉誉投资 廖勇 焱牛投资 周洁敏 拾贝投资 杨立 聚劲投资 何柏廷 华润元大 哈含章 偕沣资产 朱明瑞 恒穗资产 骆华森 歌汝私募 石浩 祁园园 云禧投资 龙华明 汇丰晋信 黄志刚 兴银基金 方军平 东证资管 张伟锋 富国基金 周宁 中银资管 宋方云 招商基金 李崑 进化论 洗颖彤 华夏基金 彭海伟 景然 和谐汇一 孙纯鹏 百年保险 许娟娟 凯石基金 吴蔽野 陈晓晨 中金资管 李梦遥 源贝 许友胜 建信理财 俞逸风 通晟资产 汤培望 棕榈滩投资 李伟 长城财富 胡纪元 华泰证券资管 赵晨 鹏华基金 胡颖 蜂巢基金 王泷皓 瑰钰投资 程海永 光大保德信 林晓枫

	<p>源峰基金 耿华 宝盈基金 赵国进</p> <p>海南泰昇基金 梁君正 国海富兰克林 刘牧</p> <p>名禹资产 陈美凤 恒识投资 杜亮</p> <p>中邮创业 李俊 汇利资产 唐玉堂</p> <p>太平养老 刘俊 中邮人寿 朱战宇</p> <p>九方智投 王永江 欧阳健 人保资产 崔斌</p> <p>荷和投资 盛建平 中信保诚 邹伟</p> <p>东方马拉松 卜乐 歌汝私募 向阳</p> <p>华商基金 刘力 易方达 孙松</p> <p>泰信基金 吴秉韬 张挺 天风资管 邱天</p> <p>上投摩根 杨景喻 铭箭投资 路同</p> <p>西部利得 侯文生 新华基金 赵强</p> <p>广州泽嘉投资 陈伟东</p>
时间	2022年8月28日 16:00-17:15
地点	公司 A 栋四楼会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼证券事务代表 李良玉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>董事会秘书兼证券事务代表李良玉向全体参加调研人员就公司 2022 年半年度营业收入、归属于上市公司股东的净利润等业绩指标及本报告期亏损的主要原因等情况进行了简单介绍（相关口径全部系以公司已公开披露的半年报中的相关内容为准）。</p> <p>二、问题交流</p> <p>1、贵公司在半年报中披露在手订单 10.7 亿，是否包含 7 月、8 月的订单？</p> <p>答复：公司在半年度报告中披露的 10.7 亿元的在手订单金额是截止到中报披露日即 2022 年 8 月 27 日的在手订单（含已中标，尚在进行合同签订流程的订单）</p>

数据。

2、贵公司大股东为什么一直在减持？

答复：确实，通过公司披露的关于大股东的减持情况相关公告各位都可以看到公司持股 5%以上的大股东自股份解禁后确实存在部分减持的情况，其减持的主要原因主要系各自的资金计划、投资安排等正常资金需求。但是通过公告大家也可以了解到控股股东元颀昇已实施的占公司总股本约 1.2%持股比例的减持主要系用于归还元颀昇的质押融资款项。而元颀昇的质押融资款全部用于实际控制人戴军、王宏军先生参与认购公司向特定对象发行股票的资金，相关资金全部投放至上市公司，彰显实际控制人对公司未来发展信心的同时，也促进罗博特科的持续稳健发展；关于科骏投资平台的减持预告，主要也是基于科骏投资合伙人，作为公司的主要高管及核心骨干自 2016 年就开始入股科骏投资平台，距离现在拟开始实施减持已有 6 年多的时间，且相关合伙人各自也确实存在部分个人资金需求情况，因此本轮科骏投资安排了不超过公司总股本的 1.440%的股份减持计划，仅为科骏投资持股总量的 18.07%，占比较小，具体详见公司发布的相关公告。总体来说，公司首发前的大股东、控股股东及管理层、核心骨干均对公司未来发展均充满信心。

3、上半年综合毛利率提升 1.5%，但是二季度同比下滑，能否展开讲讲怎么降本？

答复：从公司披露的相关数据来看，公司今年上半年的综合毛利率相比去年同期 1.51 个百分点的提升，但拆分至 Q1 和 Q2 具体的表现，体现出来的是单

独 Q2 同比是下滑的，主要原因是以下两个方面：一是，公司 2022 年上半年度总体实现营业收入 3.46 亿元，其中 Q1 实现营业收入 1.98 亿元，Q2 实现营业收入 1.48 亿元，Q2 营业收入不及 Q1，众所周知，公司运营过程中存在固定折旧、摊销等刚性费用及支出，在营业收入下降的情况下，毛利率亦会受到负向的影响；二是，Q1、Q2 存在确认收入对应的具体项目结构差异的情况，根据会计收入确认的原则，从结果来看 Q2 确认收入对应的低毛利率项目（如智能工厂项目等）会比 Q1 的多一些，而相对毛利率偏高一些的改造项目 Q1 确认比 Q2 又多一些，因此由于具体项目结构的差异也导致了 Q1 的毛利率水平相比 Q2 更高一些。

需要进一步说明的是：公司 2022 年半年度通过一系列的降本举措，在总体营业收入同比下降的情况下仍实现了综合毛利率的同比小幅提升。随着疫情及外部环境的改善，加上公司自今年一季末开始全面推广实施的旨在平衡规模和利润关系而采取的剥离低毛利率及低附加值订单的市场策略并结合公司降本增效措施的稳步推进，预计未来报告期公司的综合毛利率水平还将进一步改善提升。

4、自动化的毛利率在提升，但是智能工厂的下滑严重，这是为什么？

答复：智能工厂本期毛利率下滑较多，主要是以下几个方面的原因：一方面是，本期智能工厂业务板块的总体营业收入水平不高；另一方面是，公司在智能工厂板块有新领域的切入和扩展，比如说公司向光伏电池的上游硅片产业链实现了智能工厂项目的纵向延伸。公司为了切入新的市场领域，采取主动让渡部分毛利率，出

于打造样板项目的目的，给予初始客户优惠让利的价格。此外，由于这些新领域的智能工厂项目属于首个该领域板块项目，由于缺乏过往参考经验，在设计和生产人工成本等成本控制方面亦有不足，后期运行实施过程中还存在部分改动追加成本投入的情况，因此短周期内确实存在成本偏高、毛利较低的情况。但相关业务领域的切入对公司未来的长远发展有着较为重要的战略意义，且随着相关项目经验的积累，公司后续定价及成本方面都将逐步改善，相应的毛利率水平也将逐步改善。

5、贵公司铜电镀的进展？

答复：公司正持续加快推进在太阳能电池铜电镀制备电极方向的开发步伐。目前关于该领域的技术还处于公司内部测试阶段，目前已经完成了工艺流程的验证部分，并完成了相应各工艺段的样片试制，公司专门负责该业务的技术团队对铜电镀样片进行了初步的检验和评估，各项指标基本达到预期，相应项目负责团队正在根据相应的样片数据持续优化相应技术方案，铜电极制备整体设备设计和实施也已经在推进过程中。后续公司将持续加快推进该业务领域的量产化进程，争取早日为公司贡献业绩。

6、请问李总，Ficontec 收购的进展如何？

答复：由于疫情的影响，公司前一轮的交易因审计、评估等工作进展不达预期，已经按照相应程序终止并公开披露，待相应的时机成熟，公司拟将择机重启该项目。公司的重启时间安排将更加审慎，将综合考量各种影响进度的相关工作安排情况，公司如重启相关运作项目也将按照相关法律法规的要求及时履行相应流程并公开披露，届时敬请留意公司相关公告。

7、研发费用支出较大，中报内讲的是 TOPCon 的自动化产品。和以前相比我们现在研发的产品在性能上是改进吗？还是就是新的产品？

答复：首先，公司 2022 年半年度研发费用同比有较大幅度的提升，主要运用于 TOPCon 全工序段的自动化技术、太阳能电池铜电镀制备电极方向和智能制造系统业务领域三方面的研究与开发投入。第二，中报上讲的 TOPCon 自动化产品仍属于公司自动化产品大类，但该系列产品是公司为了顺应下游客户工艺技术路线往 TOPCon 等高效电池路径转化的大趋势，公司立项并实施了 TOPCon 制绒自动化设备开发研究、TOPCon 刻蚀自动化设备开发研究、TOPCon 扩散自动化设备开发研究、TOPCon 管式 PECVD 自动化设备开发研究、TOPCon 测试分选机自动化设备开发研究等研发项目，使得公司实现了在 TOPCon 技术路径下全工序段的自动化技术的快速积累和成果转换。由于 TOPCon 薄片化的趋势的要求，相应自动化产品相较于以前的主流 PERC 在技术难度上有所提高。第三，公司一直以来都高度重视研发投入，相应的研发投入是公司持续稳健发展的重要基础。比方说公司去年在芯片耦合以及测试设备开发研究、主动耦合设备开发研究两个研发项目的成果转化也取得了实质性进展，目前公司已获得光电器件组装设备方面的订单并开始批量交付。

8、我们自动化产品和其他厂家比，我们的竞争优势在哪里？

答复：公司自设立以来一直专注于光伏电池自动化、智能化领域，公司在该细分领域一直保持着行业领

先的竞争地位，从公司 2014 年率先推出半截距高密度扩散插片自动化设备开始，公司的产品平均保持每两年一次的升级迭代，其相关产品和技术始终处于行业领先的水平。

直观地讲公司的技术优势体现在以下几个方面：

（1）公司在运动控制精度具有行业领先的优势，在直线控制精度上，公司能做到 2 nm 级别的超高精度，在角精度上公司的技术水平能达到 2”，具有行业领先的技术水平；（2）公司拥有处理超薄片的技术，公司的技术水平目前已达到了处理 100-130 μm 厚度的硅片，目前市场水平 150-180 μm ，未来光伏电池片也有逐渐薄片化的趋势，对此公司已进行了前瞻性的技术储备；

（3）公司拥有行业先进的智能制造系统 R²-Fab，R²-Fab 系统是为了智能制造开发的一款基于微服务的软件平台系统，实现生产设备组网，数据实时上传，并具备物流调度、数据收集处理、质量管控、生产管理、大数据分析、数据建模与仿真、云部署、数据安全等功能，可节省 40-50%人工，提升 0.05%转换效率，0.05%机台运转时间和 0.05%的产品良率；（4）公司拥有成熟高端的图像处理技术，主要依托于公司德国控股子公司的技术积累；（5）公司拥有高端的流体控制技术。

9、交付周期是 1-3 个月，是不是意味着现在 10.7 个亿订单下半年能做完，并且确认？

答复：首先，公司产品的交付周期系指公司接到订单到公司产品交付客户投入生产的时间段，具体包括公司设计、生产、发货、客户端按照调试等系列流程，通常来说规模稍大一些的新设备项目的交付周期都在 3 个月以上，具体时间会根据订单规模、客户需求等因素有

	<p>所不同，合同履行进度还会受到客户端的投产进度调整发生一些变动，相应的交付周期还会有一定程度上的延长。目前公司的在手订单充足，下半年，公司全体上下将齐心协力，以“保交付、促生产、控成本”为主要目标，提高运营效率，具体全年营业收入确认情况还请届时关注公司披露的年报数据。</p> <p>10、10.7 个亿在手订单金额大概是同比增长多少，能否量化？</p> <p>答复：首先，由于 10.7 亿的在手订单是截止中报披露日即 2022 年 8 月 27 日的订单金额，公司未具体统计上年同期的在手订单金额，无法给出具体的数据。但是，可以向大家明确的是，结合公司去年全年的合同签订总量，预计公司今年中报披露的在手订单相较去年同期同比增幅显著。</p> <p>11、目前主流还是 TOPCon？下半年行业局势如何？对光伏产业预判一下。</p> <p>答复：结合公司在手订单以及目前再谈项目的情况看，新一轮的扩产，光伏电池片技术路径的主流是 TOPCon。随着光伏电池新一代技术路径的明确即由 TOPCon 替代 PERC 技术，行业新增投资和现存产能改造升级需求强劲，给公司后续业绩增长带来强劲动力。我们判断基于长周期的视角来看，在国家“双碳”目标的大背景下，光伏行业是极具发展空间的行业，这一点是具有确定性的，不管是基于节能减排对化石能源的替代需求角度，还是俄乌战争导致的西方国家对化石能源依赖的担忧，这都将促使行业长远繁荣发展的总体趋势。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2022 年 8 月 28 日
----	-----------------