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：2023-14

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 ☒ 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 邱世梁、周艺轩、林子尧、刘常青、张扬浩 名禹资产 朱细汇、王友红 恒越基金 曾万平 景林资产 蒋昕昊、曾晓松 国金基金 范亮 国寿安保 李丹 中再资产 陆铭 明世伙伴基金 唐茂钦 青鼎资产 张国栋 淡水泉 翟东林 前海开源基金 王子航 中银基金 时文博 常春藤资产 饶海宁 易米基金 杨臻 财通资管 周奕涛 广发基金上海区 孙琳、顾 东海自营 伍开拓 益辉 华宝基金 贺喆 晨燕资产 滕兆杰 浙商证券 俞祝军 兴合基金 候吉冉 华夏久盈 俞朕飞 红土创新基金 郑伟佳 泓澄资本 白杰皓 合众资产 时应超 友邦资产 周广山 明河投资 卢尧之 海南鑫焱创业投资 陈洪 进门财经 刘常青 安信基金广深区 许杰 峰岚资产 蔡荣转 鹏华基金北京区 闫思倩 谢诺辰阳 王桂兴 兴业基金 肖滨 华泰柏瑞 李欣怡 平安资管 王晶 远望角 虞光 宏利基金 丁申、张勋

	<p>交银理财子 赵永闽 丹羿投资 贺国文</p> <p>银石投资 丘海云 嘉实基金北京区 项静远</p> <p>汇添富基金 李泽昱 鹏华基金广深区 胡颖、曾稳</p> <p>中信保诚 孙浩中 钢、林嵩</p> <p>华夏基金上海区 程子春 长城财富资产 胡纪元</p> <p>海通自营 刘蓬勃 浙商证券自营 蒋鹏</p> <p>汇华理财 鲍宗禹 泰康养老 钟吉芸</p> <p>万汇投资 黄栋梁 禹田资本 刘元根、赵群</p> <p>源乘投资 唐亚丹 易鑫安资管 舒斌</p> <p>泾溪投资 方彦 尚雅投资 缪扬帆</p> <p>上海国赞私募基金 邱世才 申万菱信基金 刘世昌</p> <p>恒越基金 王传晟、曾万平 新华基金 赵强</p> <p>摩根基金 陶雨涛、杨景喻 光大保德信基金 林晓凤、徐</p> <p>鼎汇通投资 叶罗彬 育新</p> <p>国寿资产 杨琳 汇丰晋信基金 黄志刚</p> <p>华夏基金北京区 吴昊 马拉松 赵春柳</p> <p>东方摩根华鑫基金 贾昌浩、李 子扬</p>
时间	2023年8月27日 16:00-17:00
地点	(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 李良玉女士
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主要就两个方面向全体参加调研人员进行简单介绍：</p> <p>一方面，就公司 2023 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利润同比扭亏为盈、大幅增长主要原因等情况进行了简单介绍（相关口径全部系以公</p>

司已公开披露的半年度报告中的相关内容为准)。

另一方面，就公司筹划重大资产重组并购 ficonTEC 及并购的重要意义和长期规划进行了简单介绍。

二、问题交流

1、请李总为我们简单介绍一下中报的整体情况。

答复：好的，我主要从两个方面向各位简单介绍公司中报的情况：

一方面，从公司披露的 2023 年半年度报告中我们可以看到，公司 2023 年半年度实现营业收入约 6.28 亿元，同比增长 81.26%；归属于上市公司股东的净利润约 1,538 万元，同比增长 158.61%，同比实现较大增长，同时本报告期的营收规模也创下了历史最高纪录，打下良好开局。公司自动化设备销售业务毛利率同比增长 4.86%，增幅显著。截至 2023 年半年度报告披露日，公司在手订单金额约为 14.02 亿元人民币，在手订单金额持续扩大，同时在谈项目还在持续增加中，预计 2023 年下半年公司主营业务将呈现强劲增长的趋势。

另一方面，公司在 2023 年半年度报告中也披露了铜电镀业务的最新进展，其中包括公司与国电投以及公司与另一光伏行业头部客户的合作进展情况。2023 年半年度报告期内，公司向一家光伏行业头部客户方出货单体 GW 级铜电镀设备，截至目前已正式进入第一阶段验证，目前验证进程推进顺利。此外，公司与其他方关于铜电镀合作进程也在加速推进过程中，公司亦将匹配相关方的进度需求安排设备进场。公司的铜电镀方案不仅适用于异质结光伏电池工艺还适用于 BC 电池工艺，公司将携手合作客户尽快完成设备测试与优化工作，并将持续加快推进铜电镀业务的量产化进程，积极为公司打造持续稳健成长新动能。

2、公司目前铜电镀图形化方面的进展如何？

答复：公司在太阳能铜互联研发技术的规划包括“金属化”加“图形化”。技术路线方面，为了匹配光伏行业高通量、低成本、产业化的要求，公司在图形化环节也将会更多地追求技术创新，推出更具优势的非曝光方案，从量产经济性方面提高公司设备竞争力。目前，公司正在进行图形化方案内部可行性实验评估，实验室初步评估公司的相关方案具有可行性，公司将加快相关方案的进一步评估及优化工作，待有更好的成熟度结论后，我们亦将推进“图形化”方案在客户端的验证工作，加速打造铜电镀整体解决方案。公司对于太阳能电池铜电镀图形化的后续进展情况，我们会根据信息披露的要求及时向市场披露相关信息。

3、公司刚刚披露了重组预案，请李总为我们简单介绍一下。

答复：本次交易的目的是通过收购斐控泰克 81.18%股权、ficonTEC 6.97%股权从而实现直接和间接控制德国经营实体 FSG 和 FAG 各 100%股权，同时配套不超过 45,000 万元的募集资金。公司已与交易对手方签订了附生效条件的交易协议，交易各方均对 ficonTEC 未来发展充满信心，期待交易完成后，交易标的与上市公司产生良好的协同效应。关于本次交易的具体情况详见公司相关公告。

4、请问 ficonTEC 的产业布局和订单情况目前是如何？

答复：好的，我这边也给大家做一些简单的分享。在产业布局方面，ficonTEC 下游相关产业今年的情况，整体呈现出了争相布局的状态，业内头部企业表现出较为强劲和明确的扩产需求，例如博通、英伟达、捷普等客户在硅光方面逐步往高速率光模块的大规模量产布局，由此也为在硅光设备领域具备

领先优势的 ficonTEC 带来了直接的订单上的增量，尤其是基于 800G/1.6T 方面的硅光方向的设备需求增速较快，且出现了端到端的整线订单需求。基于行业整体扩产需求的增长，下游客户对交付周期的要求也会更高一些，因此为了匹配客户关于产能规划的时间，相应的 ficonTEC 将迅速提升自身的产能，扩大业务规模，提升交付效率。在订单方面，客户在光模块方面需求的体量总体呈现增长的态势，即使在客户需求未完全释放的情况下，从 ficonTEC 今年一季度的财务数据来看，今年相较于去年同期已经实现了大幅的增长。我们认为，随着客户需求的逐步释放，ficonTEC 今年在硅光业务领域的订单增长量还会有进一步的提升。

5、ficonTEC 在中国的战略布局上是否有业务增长的规划，未来公司在这一块的市占率的目标是多少？目前在全球的客户主要有哪些？

答复：首先，在战略布局方面，ficonTEC 是全球化的战略布局，国内国外对硅光布局的切入时间、投入度和迫切度有一定的差别，整体来说在国外，尤其是美、欧的布局更早，进展相对更快，量级也会更大。另外，在国内，基于 ficonTEC 更侧重于硅光方向的高端设备，而不是传统工艺制造模式，因此传统光模块的制造模式对应的设备目前不作为 ficonTEC 的重点，因为从现在技术革新的方向，未来在光电子、光通信领域一定是往硅光方向发展，而且这一趋势正在加速演化。当然，针对国内业务，我们也会帮助走传统路线的客户在传统光模块的制造模式方面通过设备优化升级，实现设备自动化率、良率、效率上的提升。后续随着交易的完成，我们国内的产能也会迅速提升，为国内客户差异化需求提供适配性的产品和服务。

其次，在市占率方面，ficonTEC 凭借其在硅光领域全球领先的技术优势，有着领先的市占率，在部分设备领域，是全

球仅有的设备提供商。

最后，在客户方面， ficonTEC 拥有众多国内外客户，包括 Intel、Cisco、NVIDIA、Broadcom、Lumentum、Jenoptik、Fabrinet、Finisar、Veloydne、Facebook、美国相干公司、华为等一批全球知名的半导体、光通讯、激光雷达等行业的龙头企业。

6、公司对 ficonTEC 结合行业层面，包括我们具体的客户层面，后期业务增长的确切性来自于哪些？

答复：首先，一方面是整个市场需求的爆发。在光网络传输大力发展的背景下，AI 应用不仅带来了算力的挑战，同时对光通讯带宽容量的需求也越来越高。市场需求将为 ficonTEC 的业务增长带来强劲的动力。

另一个方面是市场对技术需求的提升。随着传输速率从 800G 向 1.6T 的提升，传统模式的瓶颈和技术障碍逐渐暴露，硅光模式下带来的低功耗、高集成和高速率的优势进一步显现。在此背景下，ficonTEC 产品技术门槛高、仿制难度大，其核心算法和专有技术（Know-How）是公司长期技术积累的结果，这些都会为 ficonTEC 后续取得良好的市场占有率打下基础。并且，ficonTEC 本身已经积累了 Intel、Cisco、NVIDIA、Broadcom、Lumentum、Jenoptik、Fabrinet、Finisar、Veloydne、Facebook、美国相干公司、华为等一批全球知名的半导体、光通讯、激光雷达等行业的龙头企业客户，有良好的客户资源优势。

7、ficonTEC 订单交付周期需要多久？

答复：前几年受国内外多重超预期因素的影响，ficonTEC 订单交付的周期相对较长。随着前述因素的逐步消除，ficonTEC 今年的订单交付周期已有较大程度的缩短。

	<p>8、假如后期 ficonTEC 收购完成，在人员安排、经营管理等的规划是什么样的，是否带来一些变化？</p> <p>答复：一方面，ficonTEC 的收购是从 2019 年开始的，到 2020 年 10 月，罗博特科牵头联合财团完成对 ficonTEC80% 股权的收购，完成收购后 ficonTEC 依然是作为一个独立的主体运营，其核心团队也非常稳定，当然随着业务规模的扩张，我们的团队也在不断壮大。另一方面，随着 ficonTEC 客户订单的不断增长，加之前几年的全球范围内的特殊宏观状况的背景下，给 ficonTEC 的运营管理、交付周期等方面都带了一些实际的挑战，但是随着整体宏观情况的好转，ficonTEC 人员安排和经营管理方面已经在逐步的提升。被收购后，罗博特科在后续过程中也为 ficonTEC 的运营提供了很多良好的建议，ficonTEC 在很多方面也借鉴了罗博特科在光伏自动化、智能化业务领域良好的运营管理经验。在经营管理方面逐步提升主要体现在以下三点：第一，从全定制转变为标准化流程；第二，从项目制转变为产品制；第三，从“金字塔式”的多层管理转变为扁平化管理。通过这三个方面的调整帮助 ficonTEC 提升了交付及验收的效率和能力，较大程度的缩短了交付及验收的周期。最后，ficonTEC 中国也发生了较大的转变，从原来比较单一的销售、售服职能提升为目前具有和德国总部技术同步向前发展，能够满足为中国客户提供设计、产品组装交付、服务等全面的需求。此外，在部分案例中，因为有罗博特科的支持，我们取得了由于双方协同带来的新的市场机会，例如我们获得了全球知名汽车电子客户的整线的订单。预计交易完成后，将更加有助于双方发挥技术、业务等方面的协同优势。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2023 年 8 月 27 日
----	-----------------