

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：2023-16

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 周艺轩 聚鸣投资 惠博闻 山证资管 杨旭 申万菱信基金 卜忠林 聚鸣投资 史书 大家资产机械 周斌 敦颐资产 张天楠 诺安基金 蒋街 银叶投资 崔健 鹤禧投资 李峥嵘 浙商研究所 张扬浩 利幄基金 孟舒豪 招银理财 凌润东 长鸿资本 冯立荣 博鸿投资 蔡成吉 中基金银 杨成 泰康资产 韩东方 聚鸣投资 胥本涛 交银施罗德 李震琦、白家乐 中信保城 孙浩中 天治基金 陈付佳 东北证券 王浩然、李福 上海诚熠 师瑞霖
时间	2023年10月10日 14:00-15:30
地点	罗博特科智能科技股份有限公司 A 栋一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼 CEO 戴军先生 董事会秘书 李良玉女士

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司介绍

董事会秘书李良玉女士向各位参会方介绍了公司整体情况：

随着公司的不断发展，公司逐步明确了以“清洁能源+泛半导体”双轮驱动的发展战略。公司围绕着战略发展定位不断推动两个业务领域的持续稳健发展，关于公司的最新情况简要介绍如下：

一是，公司主业情况，得益于光伏电池技术路径由 PERC 转为 TOPCON 的大趋势，今年以来公司新签订单规模创历史新高，在手订单水平也在半年报披露日 14.02 亿元的基础上进一步提升，为公司全年营业收入规模同比大幅提升奠定了基础，公司将努力实现调整后的限制性股票激励计划的业绩考核目标。

二是，在铜电镀方面的进展：公司与国电投双方将在二阶段测试指标基本达到协议指标的基础上继续优化；2023 年 6 月 13 日单体 GW 级铜电镀设备发到合作客户方后，8 月底前，完成了第一阶段工艺验证，电池片 A 级良率数据不断提升，初步指标超预期，9 月初开始正式切入第二阶段测试，进入量产爬坡阶段。公司将携手客户方实现电镀工艺设备与自动化设备的全面对接，确保整条生产线的顺畅运行，收集量产数据，并持续优化工艺方案，全面验证设备量产指标情况，为公司打造新的业绩增长点。

三是，关于公司重组交易的情况，公司会同中介机构已完成了审计、评估、尽调等一些列工作，并完成了与交易对方关于本次交易协议的签署，于 2023 年 9 月 27 日披露了《公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》，关于本次交易的详细情况见公司披露的草案等相关公告。公司后续也将加快推进落实关于本次交易的后续流程及工作，并及时披露相关进展情况。

二、问题交流

1、公司收购 ficonTEC 切入硅光电子领域的渊源是什么？

答复：一方面，公司及核心决策层认为，以做设备为主业的公司不宜 all in 在一个行业，否则将很难避免因为单一行业设备投资周期起伏的影响，尽管光伏行业算是技术更新迭代较快的行业，行业设备投资一直以来保持了较快的增速。公司上市前包含从公司的招股说明书披露的内容也可以了解到，公司之前的业务布局除了光伏以外，还包括电子及半导体、汽车精密零部件、食品药品等领域。随着公司上市后，业务的不断发展，公司逐步确立了“清洁能源+泛半导体”双轮驱动的发展战略定位。除了原来的“清洁能源”业务板块，公司选择了“泛半导体”业务板块作为另一主业方向，主要与公司实控人及核心团队的行业背景及经验、技术积累高度相关。

另一方面，公司核心决策层接触到 ficonTEC 这一标的时，对 ficonTEC 进行了充分的尽调，认为 ficonTEC 掌握的技术处于世界领先水平，其生产的设备主要用于光电子元器件的组装及测试，包括硅光芯片、光模块、激光雷达、光学传感器、生物传感器等多个应用领域的耦合、封装、测试等，未来有着非常广阔的发展空间，同时所在业务领域也符合公司整体发展战略方向。经过审慎评估后，公司决定以此为契机，快速拓展在光芯片、光电子及半导体高端装备业务布局，促进该业务板块发展为公司新的支柱产业。

2、公司如何看待或者评价本次重组交易对意义，在进行本次收购事项时，对 ficonTEC 未来业绩的预期如何？

答复：首先，想要向大家强调和说明的是，公司本次并购交易是战略并购，宏观层面，具有产业、技术方面的战略性意义，本次并购将有助于完成光子封装领域关键工艺及设备国产

化，实现高集成度光子器件设备自主可控，解决光子及量子技术发展“卡脖子”问题；微观层面，本次并购也符合公司的整体战略定位，同时依托于标的公司所在行业未来广阔的发展空间及标的公司本身在技术、产品全球范围内的领先优势，未来预计将为公司带来良好的业绩贡献，为公司打造第二增长曲线。

第二，关于 ficonTEC 的业绩预期情况，可适当参考草案报告书及评估报告中的相关内容。

3、ficonTEC 的贴片设备的优势在哪？

答复：ficonTEC 的贴片设备的最高精度已经可以达到共晶后 $\pm 0.5\ \mu\text{m}$ ，3Sigma 的水平，同时，ficonTEC 贴片设备的良率水平也维持了高标准。从贴片设备精度的角度来看，部分友商可能也宣称能做到接近的水平，但是在效率或者良率指标方面很难达到 ficonTEC 相同的水平。因此，随着高速光模块往高速率、小型化、集成化发展，制造工艺面临越来越严格的精度控制，ficonTEC 的贴片设备将凭借其在精度、效率和良率方面的绝对优势，尤其是在硅光领域有更显著的优势。

4、草案中提到 ficonTEC 和博通、英伟达有一些合作，目前合作是否已形成订单，或仍处于商务洽谈环节？

答复：ficonTEC 与博通、英伟达目前均已有各种履行状态订单，包括正在生产、完成交付及验收的设备。当然，ficonTEC 与博通、英伟达亦有订单在陆续洽谈中。ficonTEC 相关财务指标请以草案及后续相关公告为准。

5、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？

答复：一方面，ficonTEC 的收购是从 2019 年开始的，到

2020年10月，公司牵头联合财团完成对 ficonTEC 80% 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，ficonTEC 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，公司在后续过程中也为 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，ficonTEC 取得了由于双方协同带来的新的市场机会，例如 ficonTEC 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。

6、结合公司对 ficonTEC 行业层面，包括我们具体的客户层面，对后期业务增速有何预期？

答复：一方面 2023 年以来，以 ChatGPT 为代表的 AIGC 对算力提出了更高的要求，英伟达、微软、谷歌、亚马逊等巨头纷纷布局大模型，为光模块需求带来巨大增量。伴随着海量数据时代的来临，行业对高速高密、低功耗和低成本的网络解

决方案需求大幅提升，硅光作为一项突破性技术成为解决上述难题的有效途径之一。由 AI 大模型带动的 800G 以上高速硅光模块加速导入数通市场，成为目前硅光模块的主要应用场景之一。

另一方面，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。同时，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、苏州斐控泰克 spv 的财团成员中有公司的关联方吗？公司 2020 年就完成了部分收购，为什么现在这个时间才开始注入？

答复：首先，收购 ficonTEC 的财团均为公司非关联方。其次，公司 2022 年启动过收购 ficonTEC 事项，但是由于 ficonTEC 核心资产位于德国，其重要客户位于美国，受 2022 年国内外复杂因素影响，相关审计评估及尽调工作推进缓慢，进度不达预期，收购事项被动终止。

公司自前一轮收购事项终止后，公司方面一直在择机重启收购事项，随着各方面条件成熟，公司于今年 8 月正式启动收购交易事项，其原因主要有两方面：一方面，公司和各方财团都有强烈的意愿尽快推动交易的完成；另一方面，随着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。在行业需求增长迅速的背景下，公司尽早的完成对 ficonTEC 的收购，实现对 ficonTEC 的完全控股，有利于公司快速完成对 ficonTEC 并购后的业务整合，并对 ficonTEC 的运营管理（包含团队管理、供应链管理、生产管理、融资管理）等多个方面进行全面赋能，帮助 ficonTEC 进一步提升运营效率、交付能力，同时也便于公司迅速布局国内产能，以匹配将来下游客户对 ficonTEC 快速提升产能的要求。。

8、公司铜电镀方案的优势，以及公司的技术来源是什么？

公司在该领域相比行业友商有什么突出的优势？

答复：罗博特科早期对做铜电镀设备的方向和定位进行过深入的调查，最早从 2015 年杭州赛昂成功实现过铜电镀在异质结上面的量产化应用我们就开始关注铜电镀的应用。随后公司在 2017-2019 年期间也关注到其他客户在陆续研发测试铜电镀的一些方案，但基于成本和占地面积两方面的因素并没能推动铜电镀的量产化发展，期间公司也在逐步储备和布局公司的铜电镀方向。在光伏行业 PERC、Topcon 高速发展的大环境下，进一步提高了大家对铜电镀设备的产能、良率、占地面积及成本等指标的要求，但市场上现有的铜电镀方案均存在尺寸太大、产能太低、价格太贵的问题。基于铜电镀产业化的要求，罗博特科凭借自身深耕光伏自动化行业多年的研发经验和技術积淀，结合铜电镀行业领域工程、工艺方面的核心技术成员成熟的铜电镀量产化项目经验和技術积累，明确了公司关于铜电镀的研发方向和方案目标，在满足客户技术指标要求的前提下提高产能，降低成本，减小占地面积，解决行业痛点。从“高银”向“低银”再到“去银”，铜电镀为金属化环节的终极降本利器。为了解决银浆用量限制光伏行业发展的痛点，公司将持续推动铜电镀设备在光伏领域的研发和应用，致力于“去银

	<p>化”的终极路线，用铜完全替代银从而帮助光伏电池行业实现降本。从公司目前掌握的公开数据来看，公司独创的铜栅线异质结电池 VDI 电镀技术方案及 HDI 电镀技术方案和其他铜电镀方案相比，解决了铜电镀在光伏领域的工程化问题，匹配了光伏生产的高通量的特点，具有占地面积大幅降低，对电力、市水或者纯水的需求以及排水排气这些指标方面相比其他方案均有较大的优势。</p> <p style="text-align: center;">三、现场参观公司办公区域及车间</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 10 日