

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：2025-06

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他（电话会议）					
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券	黎明聪	泾溪投资	方彦		
	前海开源	何乐为	泰康资产	韩东方		
	重阳投资	卫书根	东吴证券	程颤		
	国寿安保	余舒嘉铭	华夏基金	贾静雯、倪铭轩		
	华福证券	俞能飞、孙斌				
时间	2025年12月25日10:00-11:00					
地点	公司A栋二楼会议室					
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李良玉女士					
投资者关系活动主要内容介绍	<h3>一、公司近期概况</h3> <p>董事会秘书李良玉女士向各位参会方就公司基本情况、硅光子业务板块的行业发展状况及业务展望等方面进行了总体介绍。</p>					
	<h3>二、问题交流</h3>					
	<h4>1、公司H股上市的进展和节奏目前是什么状态？</h4>					
	<p>答复：公司已于2025年10月29日披露了《关于向香港联合交易所有限公司递交境外上市股份（H股）发行并上市申请并刊发申请资料的公告》，公司于2025年10月28日向香</p>					

港联合交易所有限公司（以下简称“香港联交所”）递交了发行境外上市股份（H股）并在香港联交所主板挂牌上市的申请，并于同日在香港联交所网站刊登了本次发行上市的申请资料。从公开的信息，各位可以看到，中国证监会近期针对公司本次发行提出了第一轮反馈意见，公司及中介机构目前正就相关意见进行回复。关于后续的进程和节奏主要取决于审核端的相关审核进度，公司及中介机构将持续积极配合审核端的相关工作要求，同时也将严格按照有关规定及时披露后续进展情况，敬请关注公司后续发布的相关公告。

2、请问 ficonTEC 在硅光及 CPO 领域中扮演什么样的角色？国内外下游应用领域行业形势及下游需求的发展趋势如何？

答复：ficonTEC 作为全球光电子及半导体自动化封装和测试领域领先的设备制造商与与全球顶级客户长期紧密合作，基于“From Lab to Fab”的模式，我们能够为客户从研发、验证、新产品导入（NPI）到大批量生产的整个生命周期提供支持。在此过程中，我们已经成为硅光、CPO、OCS 及 OI0 生态链中重要的参与者。在光模块应用领域方面，随着行业需求的不断扩大，客户端纷纷启动大规模的扩产规划，同时产品也逐步向更高速率的产品方向迭代，单个产品价值量提升的同时对良率的要求更高，其组装和测试的复杂性也在显著增加，相比传统的依赖人工的制造模式，全自动化的制造模式将越来越体现其价值创造优势。同时依托罗博特科在智能工厂解决方案的积累，结合 ficonTEC 在光电子领域的端到端的自动化设备能力，我们正在为光电子领域打造智能工厂解决方案；随着 CPO 技术的不断发展和演进，相关制程与半导体制程高度融合，其量产化进程在英伟达、博通等产业巨头的推动下正在加速发展；光互联技术在 chip to chip 的层面也有重要的进展，相

关情况大家也可以查看相关科技公司的官方报道；随着CPO及OIO技术的不断发展，适用于大规模生产的全自动化光学互连与光纤制备的解决方案的重要性也日益突出。为此，ficonTEC与BizLink、SENKO紧密合作，共同开发的集成光互连解决方案已于2025年9月10日在SEMICON Taiwan 2025展出，聚焦CPO与SiPh技术大规模制造需求，三方协同打造全自动化方案，兼顾传输效率、端口密度与成本控制，助力下一代光通信与AI数据中心发展。

关于ficonTEC的技术交流与发展、产品动态、行业前沿资讯等信息，欢迎大家关注ficonTEC官网及“ficonTEC上海”公众号上发布的相关信息动态。

3、请问公司当前产能产量现状如何，在产能规划、产量提升及产能弹性匹配方面已有哪些具体准备和安排？

答复：总体来说，根据未来市场端的快速增长态势及来自于核心客户的预测来看，公司未来确实亟待迅速提升其产能匹配的能力。得益于该业务板块属于轻资产业务特征及公司模块化集成化的业务模式，公司的产能具有一定的弹性特点，公司也已经从以下几个方面着手准备：一是，依托重组后上市公司对ficonTEC的持续赋能，提升团队专业人才效能，重点强化设计、组装、调试等关键环节的人才储备，根据客户滚动更新的需求预测，灵活调配生产及服务资源；二是，计划通过港股融资重点支持产能扩张与全球服务网络构建，以满足全球客户的需求。目前，ficonTEC的整体服务团队规模已得到较大的扩充；三是，在供应链端，通过共建生态、供应商拓展、部分关键环节备货等手段持续优化。

公司预测伴随着硅光、CPO的产业化进程，对ficonTEC的设备需求量将不断增长，ficonTEC设备交付区域覆盖亚太、北美、欧洲等地区，公司将根据需求，在国内外同步提升产能

	<p>以保障全球客户对交期与服务需求，充分把握行业发展机遇。</p> <p>4、请问 CPO 产业落地节奏是否如市场传言般有所放缓？公司相关业务推进与排产是否受影响？</p> <p>答复：作为上游设备端，我们来自于下游客户的 forecast 以及对设备的交付节奏要求等方面的信息来看，CPO 产业落地节奏并未如您所说的市场传言般放缓，目前呈现正常推进甚至加快的态势，公司相关业务推进与排产均按既定规划稳步开展，整体节奏也未受扰动。</p> <p>从产业端来看，下游客户持续推动交付进程加速，推动公司迅速提升自身产能。当然，高科技产业化的推进过程本身就是发现问题解决问题、螺旋向上的动态过程，局部的问题并不会实质性影响整体产业推进节奏，总体来说，下游产业巨头客户实际一直在按照其规划的节奏坚定推动 CPO 产业化进程。</p> <p>5、请问公司一条设备产线价值量如何？</p> <p>答复：抛开设计方案，公司无法给出所谓一条产线具体价值量，设计方案不同，会影响我们的设备台次配比，但基于商业机密，我们也不能公布客户的具体设计的要求。加之，我们各系列的设备，因为配置要求不同，价格也会有较大的差异。</p> <p>6、公司在 OCS 领域开展合作的情况和业务推进态势是什么？</p> <p>答复：公司已经在 OCS 技术路径方面与核心产业链参与方开展深度合作，ficonTEC 已为某瑞士客户提供生产 OCS 核心模块的整线自动化设备，且该客户未来还有新的产线规划需求，鉴于该下游客户对保密要求，公司不便披露更多信息。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重	无

大信息的说明	
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 25 日