

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：2026-03

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度业绩说明会的投资者
时间	2026年04月09日15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼CEO戴军 财务总监刘洋 董事会秘书李良玉 独立董事朱兆斌 独立财务顾问主办人程嘉岸
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.请问下订单交付情况？各订单的交付周期要多久？</p> <p>答:您好！ficonTEC订单设备的交付周期会根据项目的大小、工艺要求、当前项目集中程度等情况有所不同，目前ficonTEC正采取多种举措来提高其交付及运营效率，进一步缩短订单设备的交付周期。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>2.请问公司港股上市进程如何？港股融资用途是什么？</p> <p>答:您好！公司相关H股发行工作正在有序推进中。关于港股IPO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</p>

时披露后续进展情况，敬请关注公司后续发布的相关公告。通过A+H资本布局，公司能够进一步拓宽全球化融资渠道，优化资本结构，为海外研发投入、产能扩张、技术整合及全球市场拓展提供充足资金保障。未来，公司将持续强化核心竞争力培育，深耕清洁能源与泛半导体领域，加速技术成果转化与产品迭代升级，深化全球客户合作与产业链协同，依托双资本平台与双主业驱动，持续提升全球市场份额与行业地位。感谢您对公司的关注！

3.子公司ficonTEC的主要设备有哪些？除了近期公布的适用于可插拔硅光技术路线的量产化耦合设备之外，还有哪些设备订单比较饱满？ 公司为了应对近期爆发的订单做了哪些积极的工作？

答:您好！ficonTEC构建了覆盖硅光器件从晶圆测试到封装耦合、模块测试的全流程端到端解决方案，主要产品包括两大产品系列，分别是全自动测试设备系列和全自动组装设备系列。其中全自动测试设备涵盖了从晶圆、晶粒、芯片到后道的模组等各个环节的测试设备；全自动组装设备系列主要包括全自动的光电子器件耦合设备、高精度光纤耦合设备、光芯片贴装设备及芯片堆叠设备等。根据未来市场端的快速增长态势及核心客户的需求预测来看，公司确实亟待迅速提升产能匹配的能力。伴随着硅光、CPO的产业化进程，对ficonTEC的设备需求量将不断快速增长，公司将根据需求，在国内外同步提升产能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。目前，公司正在积极拓展上游供应链的相关布局，向相关供应商提出了根据我们的要求相应迅速扩充其产能以匹配我们快速增长的需求。同时，在不断快速提升现有德国、爱沙尼亚、中国生产/组装基地产能的基础上，公司计划将增设新的生产/组装基地作为补充，以进一步提升总体产能。同时，公司还将持续提升全球化服务的能力，以更好地满足全球客户的需求。感谢您对公司的关注！

4.公司现在半导体业务占据51%，是否行业在半年报提交变更，上市公司从光伏归纳到半导体行业

答:您好！公司所属行业的具体情况详见公司已经披露的2025年年度报告。感谢您对公司的关注！

5.戴总您好，公司双面晶圆测试设备、光纤预制设备、可插拔光模块耦合设备的市场空间大概是多少，谢谢。

答:您好！在技术路线方面，ficonTEC不仅可以适配传统可插拔光模块技术路径，也可以适配硅光、CPO、OCS、OIO等前沿技术方向。在传统可插拔方面，伴随市场需求持续扩大，产品向更高速率迭代

升级，单件产品价值提升、良率要求趋严，组装与测试流程更复杂。此时，全自动化制造模式相比传统人力制造，在价值创造方面优势日显。结合罗博特科智能工厂解决方案技术积淀与ficonTEC光电子端到端自动化设备核心能力，致力于为光电子行业构建完整智能工厂解决方案。在CPO方面，ficonTEC能够根据客户需求提供端到端的封测设备及服务。包括专为满足CPU、GPU和交换设备中垂直集成光子与电子芯片堆栈的测试需求而打造的双面晶圆测试设备，晶粒（芯片）测试设备及CPO模组的组装设备等。在OCS方面，公司能够帮助部分客户打造整线设备解决方案并已取得两条整线设备订单，详见公司已经披露的港股招股说明书及公司《2025年年度报告》及公司披露的相关日常经营重大合同的公告。感谢您对公司的关注！

6.今年毛利率、费用率是否有改善空间？影响盈利的关键因素有哪些？

答:您好！ficonTEC业务各阶段的毛利率水平受多方面因素的影响。具体来看，2025年度ficonTEC配合重点核心客户开发了多项具有广阔发展前景的新技术应用，使得报告期内的设备交付周期变长，导致本报告期实现收入水平未达预期，但ficonTEC全新开发的测试设备系列及光纤预制设备系列市场空间广阔，预期将为公司未来业绩的高速增长奠定良好基础；同时生产周期拉长，使得设备成本提高，光电子及半导体业务毛利率同比有所下降。但是随着后续大批量的copymachine项目的不断交付确认，毛利率水平预计将逐步提升。详情请见公司《2025年年度报告》。感谢您对公司的关注！

7.请问公司一季度订单情况如何？

答:您好！从整体经营情况来看，公司正持续推进各项业务拓展及订单获取工作，具体订单及经营数据请以公司已披露及后续披露的定期报告和相关公告为准，敬请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！

8.请问公司现有产能能否满足市场需求，是否有进一步提升产能和服务人员的安排。

答:您好！根据未来市场端的快速增长态势及核心客户的需求预测来看，公司确实亟待迅速提升产能匹配的能力。伴随着硅光、CPO的产业化进程，对ficonTEC的设备需求量将不断快速增长，公司将根据需求，在国内外同步提升产能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。目前，公司正在积极拓展上游供应链的相关布局，向相关供应商提出了根据我们的要求相应迅速扩充其产能

以匹配我们快速增长的需求。同时，在不断快速提升现有德国、爱沙尼亚、中国生产/组装基地产能的基础上，公司计划将增设新的生产/组装基地作为补充，以进一步提升总体产能。依托重组后上市公司对ficonTEC的持续战略赋能，着力提升团队专业效能，重点加强设计、组装、调试等关键环节的人才梯队建设，并依据客户动态更新的需求预测，柔性配置生产与服务资源。公司签订单方式以主动营销为主和客户主动寻找相结合。感谢您对公司的关注！

9.香港上市进度如何？

答:您好！公司相关H股发行工作正在有序推进中。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。感谢您对公司的关注！

10.请问公司管理层，公司应对纷至沓来的订单，在产能上有什么提升措施呢？

答:您好！根据未来市场端的快速增长态势及核心客户的需求预测，公司亟待迅速提升产能匹配能力。伴随硅光、CPO产业化进程，ficonTEC设备需求持续快速增长，公司将在国内外同步提升产能，保障全球客户交期与服务需求，把握行业发展机遇。公司正积极拓展上游供应链布局，要求供应商按我方需求迅速扩充产能；制造端采用模块化生产单元、交叉培训及标准化流程，可在不大幅增加资本性开支的前提下灵活扩产并提升效率。同时，与核心大客户保持顺畅沟通，获取未来两年需求预测，前瞻性调配资源以匹配其扩产节奏。在现有德国、爱沙尼亚、中国生产/组装基地基础上，按需增设新基地，并搭建集研发、制造、组装、服务于一体的全球化运营网络，构建可规模化扩张的全球交付体系，确保交付周期可靠、产能爬坡高效、服务一致。公司还将持续提升全球化服务能力，强化本地化响应与全生命周期技术支持，更好满足全球客户需求，充分把握行业发展机遇。感谢您对公司的关注！

11.您好，戴总，感谢您的分享。想请问下预计未来几年，硅光和光互联的发展，预计对罗博特科的各项设备带来多大增量，谢谢

答:您好！基于硅光平台衍生的新型高速光互连技术，其中核心技术包括CPO、OCS、OIO等，凭借其在带宽密度、传输速率及能耗控制方面的显著优势，已成为行业内破解AI算力传输瓶颈、适配新一代高性能计算需求的高潜力核心解决方案，有望推动光互连产业格局

重构，成为未来算力基础设施与高端芯片领域的关键技术支持与重要发展赛道。相关信息可进一步关注各领先科技企业的官方发布。感谢您对公司的关注！

12.2026年初已签署多笔量产订单。目前德国ficonTEC本土产能与苏州生产基地的产能分配比例是如何规划的？苏州工厂在承接LPO国内客户需求时，核心零部件的国产化率目标是多少？

答:您好！随着并购交易的完成，公司加速推进整合进程，目前苏州工厂已成为ficonTEC业务重要产能基地，为客户提供包括组装及测试在内的各系列的设备。总体而言，公司会根据地理优势、成本考虑、客户要求、服务响应等多重因素，更好调整产能分配。感谢您对公司的关注！

13.光伏业务收入同比骤降56%，且下游客户普遍资金紧张，导致应收账款攀升，光伏行业产能出清尚未结束，公司判断这一块业务的亏损底部在哪里？2026年是否会进一步剥离或收缩光伏资产，以避免对现金流的持续侵蚀？

答:您好！2025年光伏业务收入同比下降，主要受行业阶段性供需失衡及下游投资节奏放缓等因素影响，行业整体仍处于调整周期。关于盈利情况，光伏行业具有一定周期性特征，当前阶段公司光伏业务盈利水平承压，具体经营表现受市场需求、产品结构及项目执行情况等多重因素影响，存在一定不确定性。公司将持续通过优化产品结构、提升运营效率及加强成本管控等措施，努力改善业务盈利能力。关于应收账款，公司已加强客户信用管理及回款跟踪，持续优化应收账款结构，并通过多种措施强化风险控制，整体风险处于可控范围。公司坚持“清洁能源+泛半导体”双轮驱动的经营战略，根据两块主业不同的发展阶段，会有相应的侧重。目前公司仍在通过“提质增效”、市场结构优化及海外拓展等方式提升光伏业务质量。公司将严格按照信息披露要求及时履行披露义务，具体经营情况请以公司已披露的定期报告及后续公告为准，敬请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！

14.除了光模块客户，公司是否有计划将亚微米级封装技术延伸至Chiplet或HBM（高带宽内存）等更广阔的半导体先进封装领域？

答:您好！ficonTEC的设备可以匹配CPO、OCS、OIO等技术路径的需求，持续为客户提供支持，与客户共同成长。感谢您对公司的关注！

15.尊敬的戴总，您好！请针对于2026年公司业绩指引进行一下说明？
谢谢

答:您好!截至2025年年报披露日,公司光伏业务的在手订单金额约为10.82亿元。光电子及半导体业务在手订单约11.05亿元,另有多个在谈项目,如陆续签订并顺利履行将对公司未来经营业绩产生积极影响。2026年的具体经营情况详见公司后续披露的相关定期报告。感谢您对公司的关注!

16.公司近期公告了与纳斯达克上市公司F及其子公司签署的6亿元硅光设备量产订单,请问该6亿元订单在2026年的收入确认节奏是如何规划的?一季度末是否能体现在报表中?该订单对应的客户是用于800G还是1.6T模块的量产?

答:您好!根据合同履行要求及公司的履约计划安排,该合同的顺利履行预计将对公司2026年度经营业绩产生积极影响,具体交付节奏及确收情况详见届时公司披露的定期报告。具体客户产品涉及商业秘密,公司未经授权无权单方面答复。感谢您对公司的关注!

17.戴总,目前订单转换成营收的平均时间大概是几个月啊,能缩短这个时间吗

答:您好!ficonTEC订单设备的交付周期会根据项目的大小、工艺要求、当前项目集中程度等情况有所不同,目前ficonTEC正采取多种举措来提高其交付及运营效率,进一步缩短订单设备的交付周期。感谢您对公司的关注!

18.市场担忧ficonTEC在面临CPO量产需求时产能不足,公司在调研中多次提到“轻资产模式”,但面对潜在的爆发式订单,目前的交付能力上限是多少?港股上市融资的具体投向中,是否有针对亚太地区(尤其是国内)的产能扩建计划?国内产线建设进度如何?

答:您好!随着并购交易的完成,公司加速推进整合进程,目前苏州工厂已成为ficonTEC业务重要产能基地,为客户提供包括组装及测试在内的各系列的设备。总体而言,公司会根据地理优势、成本考虑、客户要求、服务响应等多重因素,更好调整产能分配。感谢您对公司的关注!

19.市场对CPO落地节奏存在分歧,请问管理层认为CPO真正进入大规模量产(VolumeProduction)的关键时间节点是哪一年?目前ficonTEC的在手订单中,用于“硅光模块”与用于“CPO/OCS”的比例大概是多少?

答:您好!关于该方面的数据建议参考lightcounting等权威机构的报告或者英伟达、博通等发布的官方报告。目前在AI算力需求的强劲驱动下,光子领域硅光、CPO、OIO等技术路线快速迭代,英伟达在

GTC大会中明确表示，CPO技术将于2026年进入商业化进程并实现快速发展。作为全球唯一提供量产的超高精度硅光组装与测试设备制造商，ficonTEC设备直线运动精度高达5纳米，技术优势显著，公司将依托该优势积极把握行业发展机遇。感谢您对公司的关注！

20.公司在oio产业化方面的设备导入有无突破性进展。

答:您好！随着AI对算力需求的驱动，光子领域硅光、CPO、OIO等技术方向快速发展。作为设备端的重要角色，公司持续为头部核心客户基于OIO前沿技术方向提供设备及工艺验证和量产化进程支持。公司高度重视行业发展机遇，积极把握市场机会。感谢您对公司的关注！

21.请问公司是否已与台积电签订订单？订单何时公布

答:您好！台积电系ficonTEC客户。相关问题涉及商业秘密，公司未经授权无权单方面答复。感谢您对公司的关注！

22.公司如何稳定ficontec核心人员，是否有股权激励计划？ficontec的产能扩张是否受限于境外公司的现有人才储备，是否也有资金缺口，除了香港上市，有无其他解决方案？

答:您好！公司始终将人才战略置于核心发展地位，高度重视长效激励体系的构建与完善。未来将结合公司整体战略规划与市场环境变化，在严格遵守《公司法》《证券法》及《上市公司股权激励管理办法》等相关法律法规的基础上，科学筹划并制定股权激励方案。同时，公司将稳步推进人力资源整合工作，通过搭建标准化人才培养体系、优化薪酬绩效管理机制，实现与公司现有管理体系的高效衔接，构建以业绩为导向的市场化激励机制。通过上述举措，充分激发骨干员工的积极性与创造力，提升团队协同效能，保障核心人才队伍长期稳定，为公司可持续高质量发展提供坚实人才支撑。后续如涉及股权激励相关事宜，公司将严格按照规定履行内部审议程序及信息披露义务。此外，德国子公司创始人TorstenVahrenkamp先生已正式加入公司董事会，将与公司管理层共同推动海外业务及整体战略的落地与发展。基于下游不断增长的需求，公司亟待不断提升产能，因此也需要匹配大量资源要素。针对这一情况，一方面公司在积极推进港股IPO进程，另一方面，公司也在通过银行融资、供应链管理等多种举措予以应对。感谢您对公司的关注！

23.公司在手订单约11亿，2026年新单预计很高。请问：2026年产能释放节奏与订单交付节奏是否匹配？到2026年底，产能能否覆盖未来12个月订单需求？如果订单继续爆发，有没有第二轮、第

三轮扩产预案？

答:您好！根据未来市场端的快速增长态势及核心客户的需求预测来看，公司确实亟待迅速提升产能匹配的能力。伴随着硅光、CPO的产业化进程，对ficonTEC的设备需求量将不断快速增长，公司将根据需求，在国内外同步提升产能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。目前，公司正在积极拓展上游供应链的相关布局，向相关供应商提出了根据我们的要求相应迅速扩充其产能以匹配我们快速增长的需求。同时，在不断快速提升现有德国、爱沙尼亚、中国生产/组装基地产能的基础上，公司计划将增设新的生产/组装基地作为补充，以进一步提升总体产能。同时，公司还将持续提升全球化服务的能力，以更好地满足全球客户的需求。感谢您对公司的关注！

24.ficonTEC的主要对手有哪些公司，技术差距多大？ 新进入者（如国产设备厂）突破壁垒需要多久、公司如何保持领先？

答:您好！首先，ficonTEC自身已有二十多年的发展和经验积累，在此基础上，其与国际顶尖研究机构的前瞻性研发协作，构成了其技术领先性的基石。自成立以来，ficonTEC始终致力于推动光子学领域基础技术的演进与革新，与全球一流科研院所及高等学府建立了长期稳定且深入的战略合作关系。多年来，这些前瞻合作持续为ficonTEC在光电子与量子技术领域的前沿工艺与技术优势提供了坚实支撑。其次，依托运动控制、视觉系统及PCM核心控制算法软件三大关键技术支持，形成了覆盖硅光器件从晶圆测试到封装耦合、模块测试的全流程端到端解决方案，能够适配不同技术路线的自动化量产需求。最后，ficonTEC贯彻“从原型开发至小批量试产，再扩展至大规模量产”的业务模式。在此过程中，公司紧密协同下游客户需求，持续优化设备的功能、精度与效率，积淀了深厚的工艺经验。这些经验与设计知识已系统融入其核心控制算法软件（PCM）中，并通过软件迭代逐步形成了涵盖主动校准、全面光学组装与测试等在内的多项核心专有技术，构成公司核心竞争优势。这种基于长期实践所形成的知识体系，已转化为以算法软件为载体、嵌入产品设计的核心技术。任何团队或组织，若想复制或超越此类技术，均须经历漫长的实践积累与初始学习过程。此外，公司已将机器学习技术集成于PCM软件中，显著加速了算法优化与迭代进程，进一步巩固了技术壁垒的可持续性。感谢您对公司的关注！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年04月09日