

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 -02

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（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2024年度业绩说明会的投资者
时间	2025年05月08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 杨雪莉 董事会秘书 李良玉 独立董事 朱兆斌
投资者关系活动主要内容介绍	1、各位罗博特科高层领导好，想提问各位领导ficonTEC收购后国产化落地情况已经产能扩产情况，预计2025年底和2026年产能分别能达到多少？另外ficonTEC客户订单情况，在途未确认收入订单大概有多少？分行业的话，韩国医疗行业好像有订单，能具体透露一下吗？星链和太空项目是否有具体落地订单？和巨头泰瑞达的合作设备销售情况如何？谢谢。 答：您好！1、本次重组交易目前已完成证监会注册，公司目前正快速安排落地后续相关交割等交易环节，所有

	交易环节完成后ficonTEC将成为公司全资控股公司，相应的国产化安排将快速落地，将在更加充分、及时地响应市场需求的同时，进一步降低生产成本，实现规模效应，为公司贡献业绩。总体来说，国内外都会有相应的产能提升，确保匹配客户的交期要求及向他们提供最好的服务。具体情况请以公司披露的信息为准。 2、ficonTEC的客户Tesat-Spacecom GmbH系Airbus（空客）的子公司，其在卫星激光通信领域拥有丰富的经验和先进的技术，产品主要应用于通信卫星、航空器的数据传输。此外，国际某星链及太空技术的前沿科技公司也是ficonTEC的客户之一，已签订相关订单且设备已完成发货。 3、ficonTEC和泰瑞达的合作设备，例如在双面晶圆检测设备方面，目前已有量产化订单。关于ficonTEC的具体情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》。感谢您对公司的关注！ 2、（1）在当前半导体产业国产替代的趋势下，公司作为国内重要的半导体设备供应商之一，如何抓住这一机遇，加速推进国产替代进程？在与国内半导体企业的合作方面，公司有哪些具体的计划和项目？（2）新业务板块之间是否存在协同效应？公司采取了哪些措施来促进各业务板块之间的协同合作，以实现1+1>2的效果，进一步提升公司的整体竞争力？（3）光电子业务涉及到许多高科技领域，公司在该业务的技术研发方面投入了多少资源？目前有哪些关键技术取得了突破，这些技术突破对公司在光电子市场的竞争力提升有何具体影响？ 答：您好！1、关于泛半导体业务，公司完成收购后将采取“双总部”全球化布局，继续拓展海外市场和客户的同时，也将针对亚太区的客户需求，更好地利用国产化的
--	---

	效率、成本、规模化的优势匹配其需求；2、公司原有主业自动化及智能化业务与ficonTEC所在业务板块将在技术上、市场上、管理上多方面形成良好的协同效应，在过去的法雷奥项目上已经有所体现，随着完成并购后整合的继续推进，将更加深刻体现双方的协同效应，实现1+1>2的效果。3、光电子业务板块在下游硅光芯片、数据通信、电信网络、激光雷达、自动驾驶、星链、生物医疗、消费电子等多方面均有广泛的应用，针对该业务板块ficonTECy已经完成了众多高壁垒的核心技术的积累并在持续不断地根据行业技术发展的要求不断更新其技术和产品。相关具体情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》。感谢您对公司的关注！ 3、您好戴总，我想问关于罗博特科完成注册完成之后会不会大面积实现国产化公司的产能是否能跟上？ 答：您好！本次重组交易目前已经中国证监会同意注册，公司目前正快速安排落地后续相关交割等交易环节，所有交易环节完成后ficonTEC将成为公司全资控股公司，相应的国产化安排将快速落地，将在更加充分、及时地响应市场需求的同时，进一步降低生产成本，实现规模效应，为公司贡献业绩。总体来说，国内外都会有相应的产能提升，确保匹配客户的交期要求及向他们提供最好的服务。具体情况请以公司披露的信息为准。感谢您对公司的关注！ 4、另外各位领导方便透露下ficonTEC在售设备大概的价格区间和生产周期吗？ 答：您好！ficonTEC在售设备因设备系列、配置要求不同，价格也会有较大的差异，价格区间从30-40万欧元
--	---

	到100-200万欧元；关于设备的生产周期也受前述因素的影响，标准化的设备生产周期约为3个月。具体情况可参考《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》的相关内容，感谢您对公司的关注！ 5、目前ficontec和英伟达/台积电合作的CPO项目，整体良率不到30%，投资者担心良率过低会导致后续cpo的新增设备订单放缓甚至归零。请问公司是否有具体的良率提升计划和具体的时间表？ 答：您好！客户产品的具体良率情况属于客户的商业机密，我们未经授权无权具体说明，但很明确的是，不会是那么低的良率水平。此外，针对客户提升产品良率的痛点，ficonTEC在晶圆、芯片制造过程中开发了帮助用户提升良率的设备包括trimming、inspection and cleaning，相关设备已在OFC2025展出。即使不进行改善也不至于因为良率导致停用状态，毕竟1.6TCPO与光模块的能耗比是：9比30，意味着CPO技术大幅降低算力中心的电力需求！此外，目前随着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，其中，关于CPO技术英伟达的CEO在GTC大会明确表示2026年开始进入商业化进程并快速发展，2025年开始是客户逐步投入设备以及打造完整生态系统的过程，市场公开信息显示2026年CPO将进入量产爬坡阶段。感谢您对公司的关注！ 6、您好！2025年一季度罗博特科的营收下滑63%，净利亏损2600多万，预计2025年全年营收和净利情况怎么样？有何依据？谢谢 答：您好！伴随着光伏行业周期性因素带来的较长周期的需求萎缩、供需错配，传导至设备端环节的不利影响不断的加深加剧，到2025年一季度，公司业绩进一步承压；
--	---

	一方面，公司在光伏业务板块也在积极拓展海外市场，贯彻降本增效等一系列措施，另一方面，随着后续光电子业务及ficonTEC业绩的并表，依据目前海内外再谈项目及订单推进情况，光电子业务板块将为成为公司打造另一增长极，营收及净利情况将逐渐向好。感谢您对罗博特科的关注。 7、为支持人工智能应用中对共封装光学（Co-Packaged Optics）和光学收发器技术日益增长的需求，ficonTEC正在扩展其东南亚、台湾和韩国的服务能力——涵盖高容量制造（HVM）和新产品导入（NPI）系统。韩国的客户是三星还是sk海力士。 答：您好！结合下游客户的业务发展规划，ficonTEC按照全球化布局的要求，也在积极拓展亚太区的业务，包含韩国市场，具体客户名单公司在未经授权情况下，除法定强制披露要求外，不便具体透露，ficonTEC主要的客户情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》及后续相关公告。感谢您对公司的关注！ 8、二年前，被戴总的战略眼光所折服，在漫长艰辛的重组历程中，亲身体验的甜酸苦辣、不断受到的惊吓，只有自己知道，所幸功夫不负有心人，是戴总、李总和公司团队、券商、会计事务所等付出了辛勤工作而取得的成果，值得庆贺。问题一、23年年报净利0.7元/股，24年年报还有0.41元/股，而25年一季报-0.17元/股，突然暴雷，造成股价大跌，究竟是何原因造成的？问题二、目前重组已成功，接下来要增发、并表等一系列工作，大的利空消息应该不会再有，我们唯一担心的是公司戴总及高管们手里的股票大约何时解禁请明示，原承诺重组不成功不
--	---

	解禁，到时解禁之时，股价又要暴跌一下，这是我们这些追随戴总和公司的忠实老股民所不愿接受的。最后，期待公司重组成功后，加快国产化步伐，扩大订单量，创造优异的业绩，使公司和我们这些长期追随的股民，共同成长，形成双赢的良好格局，谢谢戴总。 答：您好！1、一方面伴随着光伏行业周期性因素带来的较长周期的需求萎缩、供需错配，传导至设备端环节的不利影响不断的加深加剧，到2025年一季度，公司业绩进一步承压。另一方面公司二级市场股价走势是受多方面因素影响的，请投资者理智看待市场的波动，提请各位投资者注意投资风险。2、关于公司董监高的减持情况，一方面，公司在重组报告中披露了关于董监高减持计划的相关承诺，董监高作为相关成员，已在重组报告中明确承诺在重组事项交易实施完毕期间不存在减持本人直接持有的公司股份的计划，不会主动减持本人直接持有的公司股份；另一方面，公司全体董监高对公司未来长期的发展充满信心，如涉及相关事项的，相关主体也必将根据法律法规要求履行减持预披露公告义务，合规减持。感谢您对公司的关注！ 9、重点介绍设备订单及前景预计。 答：您好！关于ficonTEC的具体情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》及后续相关公告。感谢您对公司的关注！ 10、（1）目前激光雷达订单情况如何？是否有国内激光厂家订单？去年12月份说国内前二的激光厂家都有意向合作，请问进展如何？后续在激光份额及空间多大？（2）一季度新增订单少是否是因为耗费大量资源在双面晶圆测试机器上，这个机器目前意向订单大不大？
--	--

	(3) 一季度暂未看到台积电博通订单，目前与这两家的合作情况是否有改变，是否合作环节更深入，这部分今年意向订单预期怎么样？ 答：您好！激光雷达方向由于法雷奥项目成功的示范效应，将为公司在该业务领域的拓展带来非常积极的影响，但全自动激光雷达产线欧美客户为主；CPO设备订单发展顺利，TSMC,NV,Broadcom合作按照计划发展稳定加速。关于ficonTEC的订单情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》及后续相关公告。感谢您对公司的关注！ 11、（1）国内目前的客户需求是否增长明显？国内客户如华工科技、中际旭创、新易盛、天孚通信、华为是否在光模块、硅光芯片跟ficontec展开合作，未来两年对ficontec设备上的需求量预期情况？（2）华为目标在2028实现全光互连，目前双方合作进展如何，今年是否有新增订单？未来两年对飞控的设备需求量是否是一个比较大的提升？ 答：您好！华为一直以来都是ficonTEC的重要合作客户，近年来，随着硅光技术的商业化进程的加速，国内光模块企业对未来硅光技术的发展也已逐步形成共识，越来越多国内客户选择ficonTEC的设备。ficonTEC已获得来自华工科技、驿路通的订单，部分已实现交付，且国内市场未来增长空间较大。其他部分国内头部光模块企业也在与ficonTEC也在持续推进合作进程，部分企业处于产品打样阶段，具体情况详见公司已经披露的《罗博特科智能科技股份有限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）（注册稿）》及公司后续相关公告。感谢您对公司的关注！
--	---

	12、网上有博主宣称台湾有很多ficontec的二手设备，会对新设备的订单有很大影响。故想咨询一下这种说法是否属实，ficontec的设备一般使用年限是多少，可否科普一下相关常识。 答：您好！我们没有收到这样的信息，当然这种说法也是偏离实际情况的。一方面，台湾市场原来ficontec设备既有量就不大，所以根本不存在大量二手设备的可能性，另一方面，即使有二手设备，没有我们的服务和授权也是无法使用的。提请投资者注意信息的来源和渠道，感谢您对公司的关注！ 13、公司重组飞控已获证监会注册，请问重组交割进展如何？关于现金发行定增部分公司如何安排的？ 答：您好！截至目前，标的资产过户已经完成，具体详见公司于2025年5月9日披露的《关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金之标的资产过户完成的公告》。公司本次重组事项已于2025年4月29日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意罗博特科智能科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金注册的批复》（证监许可〔2025〕949号），公司将根据上述批复文件和相关法律法规的要求及公司股东会的授权，在规定期限内择机办理本次配募相关事宜，并根据该等事项的进展情况，及时履行信息披露义务，敬请广大投资者留意查看相关公告。感谢您对公司的关注！ 14、市面上关于ficontec设备信息过少，投资者只能通过上会材料和外网学习硅光子在行业的发展情况，而且上会材料中的订单情况和业绩展望数据太过陈旧。希望公司可以多讲讲行业发展情况、公司在行业的地位、国产化产能规划、设备营收或订单现状（特别是台积电、英伟达、space x等公司相关订单)及未来3年的业绩指引，
--	--

	给投资者提供长期价值投资的信心 答：您好！公司完成相关交易后，ficonTEC作为公司的全资控股子公司将纳入上市公司管理体系，相关信息披露标准也将严格按照相关法律法规对于子公司信息披露的要求履行信息披露义务。公司披露相关信息一方面需要符合信息披露的法规要求，另一方面也要遵守客户端对于相关商业机密保密性要求。以头部客户目前最新款CPO交换机为例，每100K/年产CPO交换机，如果按照整线设备配置，其配比数量关系如下：测试设备约40-50台、耦合设备约120-150台、光纤预制设备约200-250台。感谢您对公司关注！ 15、截止到今天或4月30日，有多少股东人数？个人投资者和机构投资者各有多少家？谢谢！ 答：您好！如您需要查询公司非定期报告的股东人数信息，可联系公司投资者专线，待相关工作人员核实您的股东身份将及时为您提供查询服务。感谢您对公司关注！ 16、请问ficonTEC公司最新的重要技术进展如何？谢谢！ 答：您好！ficonTEC作为唯一从硅光子晶圆测试到后道耦合封装的整体技术及全产品线装备的提供商，一直以来与全球顶级客户长期紧密合作，积累了大量“实践知识积累型”know-how，与国际知名研究机构保持前瞻性研发合作，持续保持其领先的技术优势。2024年9月，由SEMI号召、台积电和日月光等半导体公司联合发起的台湾硅光子产业联盟成立，ficonTEC被邀请成为台湾硅光子联盟核心成员单位，与台积电、日月光等30多家企业共同推动硅光子技术的发展和商业量产化进程。与此同时，ficonTEC也在OFC2024上展示了从组装、封装到测试的量产化解决方案；今年，OFC2025上发布了300mm光-电异面晶圆测
--	---

	检测设备，首套系统已被英伟达验收并已收到批量订单。该系统的发布引起了业界的广泛关注，多家国际知名公司加速推进与ficonTEC公司的合作。此外，针对CPO客户提升产品良率的痛点，ficonTEC在晶圆、芯片制造过程中开发了帮助用户提升良率的设备包括trimming、inspection and cleaning，相关设备已在OFC2025展出，收到了业界广泛关注及好评。感谢您对公司的关注！ 17、简要展望一下菲控目前能够看到的细分赛道有哪些？并预判一下这些赛道当下及未来一二年的发展状况！谢谢！ 答：您好！在光子学领域，光子芯片、材料、器件、模块、系统等光子产业迅猛发展，硅光技术、光纤传感、激光技术等光子技术广泛应用在数据通信、人工智能、卫星通信、生物医药、量子计算等关键领域。其中：在AI领域，根据相关权威机构数据，每两年算力需求增长100倍（含DeepSeek），而GPU增长3.3倍、内存带宽增长1.4倍、互联增长1.4倍，显然严重不平衡，这决定了未来3-5年内CPO/OIO是发展的主流；硅光子在卫星通信的应用预计在未来2-3年后将快速起步；硅光子技术在生物芯片领域的应用预计未来3-5年会拓展到个人消费电子。感谢您对公司的关注！ 18、公司对于市值管理有什么措施，股价大幅波动不利于价值投资者陪跑 答：您好！公司高度重视市值管理工作，围绕公司的发展战略，公司将通过优化合规治理、稳健发展经营、加强投资者关系管理等方式开展市值管理相关工作。其中，在加强信息披露工作方面，公司将在合规的前提下，做到信息披露更及时、更透明、更准确、更公平，建立常态化投资者关系管理，不断完善公司治理结构、不断优化业务
--	--

	结构、不断夯实核心竞争优势和持续提升公司业绩水平等方式不断提升公司的价值,促进公司内在价值与市场价值的共同提升,为股东提供更好的回报。感谢您对公司的关注! 19、杨总好, ficontec收购完成后并表需要追溯吗,如果追溯的话追溯到什么时候呢? 答:您好!公司将严格按照会计准则的要求进行相应的账务处理, ficontec收购完成后并表不涉及追溯调整。感谢您对公司的关注! 20、请问戴总, 李总, 斐控主营业务所在的行业规模和近年来增速如何? 谢谢 答:您好!随着半导体技术发展进入后摩尔时代, 光芯片、光子技术、量子技术成为世界各国又一个竞争重点, 也成为21世纪技术经济发展的核心推动产业, 从电信传输到数据中心, 从激光雷达到自动驾驶, 从医疗设备到消费电子, 从电子计算到光子计算再到量子计算, 光电子技术被广泛应用并发挥着关键作用。目前随着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, 其中, 关于CPO技术英伟达的CEO在GTC大会明确表示2026年开始进入商业化进程并快速发展, 2025年开始是客户逐步投入设备以及打造完整生态系统的过程, 市场公开信息显示2026年CPO将进入量产爬坡阶段; 硅光子在卫星通信的应用预计在未来2-3年后快速起步; 硅光子技术在生物芯片领域的应用预计未来3-5年会拓展到个人消费电子。基于前述市场发展背景, ficonTEC的业务未来预计将增长强劲。感谢您对公司的关注! 21、请问戴总, 最近印巴局势升级, 贵公司的光伏产线在印度布局会不会受影响? 答:您好!截至目前公司在印度市场的相关项目均正
--	--

	常推进，未受到不利影响，公司对相关情况也将持续保持高度关注，及时积极应对。感谢您对公司的关注！ 22、您好戴总，请问公司将对飞控进行平台化公司转变会有哪些进一步举措？进展怎样？ 答：您好！交易完成后，ficonTEC将纳入上市公司管理体系，在上市公司整体战略框架内自主经营。上市公司将在过渡期整合管控措施及成果的基础上进一步完善各项管理流程，对目标公司的业务、资产、财务、人员、机构等各方面进行全面整合，以提升整合绩效，帮助目标公司进一步完善业务架构、共享融资渠道，在提升目标公司经营能力和持续经营能力的同时，实现与上市公司的协同效应。上市公司将助力推动ficonTEC从“项目制”向“产品制”转变，提升产品开发制造效率。主要涉及三个产品线：测试产品线、光纤预制产品线及耦合封装产品线。其中（1）测试产品线包括：①晶圆测试（尤其双面晶圆测试）、晶粒测试、芯片测试、模块测试（CPO+OE整个模块的测试）；②即将推向市场的，（OFC已展出）晶圆trimming工艺设备、检测除尘设备；（2）光纤预制产品线包括自动剥纤、切割、MC插头插纤、FAU耦合设备，提供整线解决方案，极大支持OIO/FAU大规模制造；（3）耦合封装产品线，针对该产品线，公司将快速标准化，以适应未来大规模生产制造。感谢您对公司的关注！ 23、你好戴总，作为跨境收购，文化上存在很大差异，如何确保人才技术不外流，怎么实现飞控与公司的完美融合？ 答：您好！本次交易完成后，目标公司将纳入上市公司管理体系，在上市公司整体战略框架内自主经营。上市公司将在过渡期整合管控措施及成果的基础上进一步完善各项管理流程，对目标公司的业务、资产、财务、人员、
--	---

	机构等各方面进行全面整合,以提升整合绩效,帮助目标公司进一步完善业务架构、共享融资渠道,在提升目标公司经营能力和持续经营能力的同时,实现与上市公司的协同效应。一方面,系统的有效整合是加速人才培养的有效保障,吸收整合目标公司核心技术除了软件、信息系统、知识库的同步和获取,另一重要方面是人员培养。在过往项目合作中,目标公司已经将其相应所需的培训资料和规范性培训流程分享到了本土团队。另一方面,技术、经营团队的有效直接沟通使得本地团队快速成长,从过往经验来看,目标公司管理层和工程师团队乐意与中国团队做深度沟通和交流,也非常愿意在合作项目框架内配合国内工程师完成对于应用设计软件的学习和掌握。此外,上市公司也将加强对目标公司的人力资源管理,在人才培养机制、薪酬考核制度等方面加强与上市公司现有员工的融合,完善市场化激励机制,激发员工积极性和凝聚力。上市公司将积极储备在法律、财务、运营、技术和市场等方面具有国际化背景及丰富管理经验的管理团队。感谢您对公司的关注! 24、戴总,各位领导好!能介绍下光伏板块2025年的订单预测吗?海外市场比如印度市场会大力开发吗?谢谢 答:您好!鉴于目前伴随着光伏行业周期性因素带来的较长周期的需求萎缩、供需错配等行业现状,我们预测,2025年光伏市场的新增项目大多将在海外,主要包括印度本土客户,及部分国内企业在海外的投资。罗博特科一直活跃于国际市场,我们预测海外市场的新增订单将为公司的光伏自动化设备业务板块带来较好地支撑,助力该业务板块稳健发展。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	2025年05月08日