

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：2023-08

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	财通机械 何兵、余炜超 华安基金 王春 农银汇理 刘荫泽 远望角 陆世昌 进门财经 刘梦连 太保资产 徐军平 兴银基金 翁公羽 中信建投证券 刘 岚 德邦基金 史 彬 泓德基金 刘绮雯、郑祺 汇添富 李泽昱 鑫长城基金 陈良栋、吴 晋恺
时间	2023年4月27日 15:30-16:10
地点	罗博特科智能科技股份有限公司 A 栋四楼会议室
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 相关技术负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2022 年度及 2023 年一季度业绩情况介绍</p> <p>董事会秘书李良玉女士向各位参会方介绍了公司 2022 年度及 2023 年一季度业绩相关情况：</p> <p>2022 年度，公司通过实施提升内部管理水平，深化制度改革等一系列的降本增效措施，实现营业收入 90,319.75 万元，较上年同期下降 16.83%；公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,614.54 万元，较上年同期上升 155.78%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 2,001.72 万元，较上年同期上升</p>

127.32%，业绩实现扭亏为盈。2022 年度，公司在毛利率水平和新业务推进方面都取得了良好的提升和进展。

2023 年一季度公司的经营情况继续延续 2022 年度盈利的态势。2023 年一季度，公司实现营业收入 25,904.77 万元，较上年同期上升 30.51%；公司实现归属于上市公司股东的净利润 423.61 万元，较上年同期上升 44.71%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 438.69 万元，较上年同期上升 66.79%。截至 2023 年 4 月 22 日，公司的在手订单金额约 12.17 亿元将陆续交付，同时后续还将持续保持订单的增量，预计 2023 年全年主营业务整体趋势向好。

以上是我对公司 2022 年度及 2023 年一季度经营情况的整体介绍，感谢大家支持，欢迎提问交流。

二、问题交流

1、公司一季度的净利润和营业收入较以往年度二、三季度的数据来说有些偏低，可以简单的解释一下吗？

答复：好的，我主要从两个层面去解释这个情况产生的原因。首先，公司 2023 年一季度的营业收入相较于上年同期是增长的，主要原因是今年一季度公司不再受到华东地区负面环境因素的影响。从毛利率的层面来说，公司一季度的毛利率水平相较于上年同期略有下滑，主要原因是 2022 年一季度业务结构中高毛利率的升级业务激增，整体提升了去年一季度的毛利率水平，今年同期毛利率的贡献主要是设备销售，高毛利率的升级业务较少。其次，从滚动数据层面来看，公司一季度营业收入通常都会较其他几个季度略低一下，今年一季度营业收入规模整体水平不高的原因主要是两个方面：一是，受到去年年末公司受到特殊宏观情况的影响，整体交付进度有所放缓；二是，一季度正逢春节假期，也会对整体交

付的节奏略有影响。公司以交付作为确认收入的依据，而收入确认的规模大小会直接影响最终的净利率水平，根据目前在手订单的水平，我们预计二、三、四季度的营业收入规模预期会有所增长，将有助于摊薄固定成本、费用从而提升利润率水平。此外，公司还将保持对订单质量的把控的总体市场策略并持续推进各项降本增效措施，因此，后续报告期公司的综合毛利率水平和净利润水平预期会有较好的向上弹性。

2、高毛利率的升级业务在 2023 年二、三、四季度会有么？

答复：2022 年上半年随着光伏大尺寸、薄片化推进速度进一步加快，大尺寸硅片市场占比快速提升，下游客户逐步将产线全部转为 182mm、210mm 等大尺寸，使得 2022 年上半年公司的较高毛利率水平的设备升级业务激增，2022 年公司升级业务收入较上年同期增长 358.88%。光伏行业的升级业务主要是受到客户需求和迭代的发展节奏影响，具有周期性的特点。从今年年初的情况来看，公司预测下游客户今年升级业务的需求可能不会像去年一样出现大规模、集中式的情况，但也不排除 TOPCon 工艺优化过程中带来的新的升级业务需求。

3、关注到 2022 年度报告中公司交付的设备是 2000 多台，去年是 1000 多台，设备产销量增长的情况下总体营收确是下降的，请问是单台设备的价格降低了么？

答复：关于这方面的情况，我们在刚披露的 2022 年度报告中也有特别注释说明，产销量大幅增长主要是设备的品类结构变化所导致的。2022 年公司为客户定制生

产并销售了较多数量的货架，相应的货架的数量也包含在上述关于台数的统计里，而单台货架的价值量极低，因此在财务报表数据上表现出产销量大幅上升，营业收入反而小幅降低，公司的主营品类的设备并未发生大幅降价的情形，公司始终保持了优化订单质量的整体市场策略。

4、铜电镀设备目前进展如何？

答复：公司与国电投新能源双方技术团队已于今年2月底顺利完成第一阶段的设备可行性验证，电镀的均匀一致性等指标超过了市场上的其他方案，总体结果超出预期；在第一阶段测试圆满完成的基础上，双方技术团队在今年3月初正式启动第二阶段的验证，据公司4月中旬收集到的相关验证数据显示，设备第二阶段测试的各项指标已基本达到了公司与国电投新能源的协议指标，公司与国电投新能源将在前述指标的基础上进一步合作并优化方案。公司与合作方将加快推进该业务领域的量产化进程，力争在三季度成功建成行业内首条大产能铜栅线异质结电池生产线，争取早日为公司贡献业绩，公司后续也将持续披露关于该业务板块的进展情况。

5、公司对铜电镀的图形化有布局吗？咱们图形化会选择哪种技术路径？进展如何？

答复：公司对异质结铜电镀方向的业务规划采用整体解决方案的思路，包括图形化和金属化两个环节。目前，公司已经在图形化方面进行了相应的布局。从实验测试结果来看，公司的图形化技术路径与市场中的常规路径不同，公司始终坚持自主创新原则，致力于推出更具竞争优势的方案，加速打造铜电镀整体解决方案，为

公司贡献新的业绩增长点。根据公司的规划，将在二季度末完成对图形化方案的内部可行性实验评估，并将根据实质性进展情况及时按照信息披露要求向市场披露相关信息。

6、未来铜电镀发展顺利的情况下，公司后期铜电镀的量产能够匹配上市场的需求么？会不会受到产能的限制？

答复：大家可以关注与我们年度报告同时披露的拟签订投资合作协议暨对外投资的相关公告，公司拟在南通设立全资子公司作为研发生产中心，主要用于异质结电池高端装备研发制造项目。南通研发制造中心占地面积约 70 亩，总投资额规划约为人民币 10 亿元，旨在充分利用公司自身技术优势与南通市当地政策、环境、资源等优势，充分调动各类资源，共同推进公司异质结电池高端装备领域业务，为异质结电池高端装备的研发与量产提供充分的保障。

7、公司如何看待 TOPCon 和 HJT 两种技术路径在未来 3-5 年的发展？

答复：TOPCon 凭借更具竞争力的降本增效优势，已经成为目前扩产的主流技术路径选择。自 2022 年下半年开始，各方陆续开始对 TOPCon 技术路径进行布局，今年开始迎来了 TOPCon 井喷式的扩产趋势。同时，行业内依然也保持着对 HJT 的高度关注，各方亦有不同程度的布局，我们认为 HJT 的市场渗透率提升高度依赖于如何帮助该技术路径实现单瓦成本的有效下降，如何与 PERC 乃至 TOPCon 去 PK 单瓦成本，而“去银化”的思路就是帮助 HJT 实现有效降本的最佳路径，因此“去银

	化”相关的铜电镀工艺、设备、技术等的不断成熟将帮助 HJT 路线的产业化进程，公司也十分看好 HJT 未来 3-5 年的发展前景。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 27 日