

上海维宏电子科技有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：300508

证券简称：维宏股份

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
参与单位名称及人员姓名	上海潼骁投资-陈开伟、朱晓杰
时间	2023 年 6 月 12 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘明洲
投资者关系活动主要内容介绍	主要交流内容如下： 1、按照下游行业，拆分下 2022 年和 2023 年一季度的收入结构？ 回复：2022 年度全年营收 3.87 亿元，同比下降约 6%；从运营主体看，分上海和南京两个运营主体，收入方面，上海这边约 2.84 亿元，和去年基本持平；南京 9600 万左右，同比下降约 30%。南京的终端市场属于传统制造业。去年传统制造业有点疲软，产能扩张愿望不强烈，所以南京的业务受到很大影响。净利润层面，上海大约 4200 万，同比增长 5%左右；南京 690 万，同比下滑 70%左右。南京利润下滑，主要原因是传统制造业不是很好，产能扩张意愿不强，导致生产设备需求不够旺盛，所以开通的销量下滑、收入下滑。 2023 年第一季度，激光行业同比增长约 50%；家装，同比增长约 30%；车床系统，同比下滑约 25%，雕刻雕铣，同比下滑约 24%；伺服方面，同比下滑约 14%。 2、2023 年，预期全年业绩如何，在哪些行业上会取得更大突破？ 回复：我们没有在手订单的概念，对下游感知度偏弱。而且我们客户所涉及的行业分布也非常散，很难展望全年。激光，我们还是有信心。家装行业，得看房地产恢复的程度和速度，还能不能保持一季度的增长态势，不太好判断。金切领域，下游是传统制造业，现在看制造业恢复的并不理想，整个金切领域还是会受很大压力。但是，优化之后的产品，

	我们还是有信心和期望的。 3、激光业务目前的产品线布局，功率覆盖范围有哪些？ 回复：我们的策略是，利用我们软件架构易定制开发的特点，抓住头部客户的定制化需求，我们产品覆盖功率段不算自然分布。新增一个客户，它的主要产品的功率段，就会增加这个功率段的数量。整体来说，万瓦以下要占到一半以上。可以控制到 2 万瓦的 LS6000M，大概在 20% 左右。2 万以上的新品占比还比较低。LS6000M，是在 21 年下半年开始推广试用的。2 万瓦以上的新品，还在推广期吧。 4、激光方面，目前头部客户拓展是否顺利？ 回复：激光方面，公司的策略是头部客户带动中小客户。目前初见成效，今年中小客户数量以及发货台数提高不少。当然由于大客户发货台数提高较快，小客户发货占比可能还是下滑的。头部客户今年持续开发几家，并且次新客户的份额也在上升。 5、公司毛利率变化情况？ 回复：综合毛利率提升 2 个百分点，大约是 56%。主要是高毛利的产品占比提升。所有产品中，车床系统偏低。从规模上，它去年从排名第一下降到排名第二了。除了木工产品线略有下滑，其他产品线都有不同程度的提升。 6、伺服系统在各行业的推广情况如何？客户配套比例大约有多高？ 回复：伺服我们主要在机床领域，目前主要是针对我们数控系统客户的相关领域，木工、雕铣还有 3C，今年开始在激光行业推广。在机床领域，数控系统和伺服系统有个配比，预计在 1:3 到 1:4 的比例。我们的目标是第一步先让数控系统客户全部配我们的伺服系统。如果我们全覆盖数控系统客户，我们的数控系统和伺服系统的比例应该在 1:3-1:4。现在离这个目标有点距离，在 1:1 附近浮动。我们还要持续提升伺服性能，希望能够赶上外资品牌。 7、后续有大的资本开支吗？ 回复：公司是软件企业，最大的开支是人员。闵行产业园竣工之后，一段时间内资本性开支几乎没有了。 8、费用率波动较大？ 回复：虽然我们有一部分硬件，但是我们本质上是一家软件企业。主要支出就是人力成本。这是硬支出。只要销售规模起来，销售收入起来之
--	--

	后，净利润会快速提升。还是比较鲜明的软件企业特性，边际成本为0。软件拷贝卖的多了，收入和利润都会快速上升，费用率就会下降。如果规模没有起来，费用率就会上升。 与投资者进行交流中，严格按照《信息披露事务管理制度》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，同时来现场的投资者已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 13 日