

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	<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
参与单位名称及人员姓名	中海基金—姚晨曦；宁银理财—丁雨婷；中泰证券—张晨飞；青骊投资—张哲源；亘曦资产—金榜。
时间	2023年8月22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	<p>主要交流内容如下：</p> <p>1、激光增长的原因是什么？</p> <p>回复：上半年整个激光切割设备市场保持很好的增长态势，其中有一个原因是整机设备出口很好。我们增长除了行业因素之外，一个是次新客户采购份额的提升。一些这一两年新拓展的客户，他们从我们这边的采购额逐渐提升，占比提升。还有一个是，抓头部、树品牌从而带动中小客户的策略效果显现。由于行业头部企业的使用，带动了一些中小企业采购。核心因素是，我们激光领域产品矩阵更加完善，产品性能更加优秀。</p> <p>2、激光领域，你们能突破的原因是什么？</p> <p>回复：有行业的原因，之前激光切割控制系统厂家只有一家。行业也希望有更多的系统厂家。更重要的是我们自身的原因，我们利用我们软件二次开发优势，抓住了行业头部客户的定制化需求的契机，成功切入这个市场。持续的高强度投入，产品性能得到极大提升，随着不断完善产品矩阵，有更多的客户选择了我们。</p> <p>3、激光有哪些大客户？</p> <p>回复：激光切割领域，行业头部企业很是我们的客户，邦德、宏石、迅镭、森峰、创鑫、亚威等都是我们客户。头部几家除了大族和华工之外，都有用我们的，我们的产品占比在每家不一样，老客户占比可能会高一</p>

点，新客户可能低一点。

4、你们外贸表现怎么样？

回复：我们内外贸分类，通过我们外贸代理商出货的，算作外贸。卖给国内整机客户，然后他们整机出口的，我们算作内贸。外贸风险比较大，我们销售条件相对比较严格，十几年来才培养了十几家。我们现有的行业类别基本都有。上半年大概同比增长百分之二十几。

5、产品价格有压力吗？

回复：这个要看行业，我们行业较多，不同行业有不同的竞争态势，价格压力不一样。压力最大的是，传统金切，开通这块业务，他们以经济型为主，竞争比较激烈。有些年份会出现所谓的年降。年初时，大客户可能要求价格降低几个百分点。上海这边的几个行业，竞争相对不那么激烈，而且我们的产品比较有竞争力，整体没有明显压力。

6、收入和净利润变动为什么差这么大？

回复：主要原因是毛利率变化较大。一是因为今年各种物料价格持续走低，成本端在下降。二是，我们是个软件企业。软件产品有一个特性，可以不断的叠加功能。如果我们开发出新功能，评估之后认为客户会为这个新功能买单，那么筹划一下弄个新产品，价格提高一下。但是，硬件部分有时候还不用变化，因此成本还不变化。当然期间费用也有变化，但不是首要因素。

7、金切领域竞争如何？

回复：目前，金切领域两个泾渭分明。行业格局讲，外资以中高端为主，国产以中低端为主。而国产为主的中低端，前后两个梯队差距明显。广数、新代、凯恩帝为第一梯队，我们南京公司算作第二梯队靠前一点。和第一梯队比，毛利率和出货台数有很大差距。去年底开始，我们帮南京公司把几款核心产品从硬件和软件上做了梳理，对产品进行了优化升级。客户试用之后，反响很好，有几个零件加工效果比第一梯队国产友商的效果还好。

我们目标不是仅此而已，不仅仅是现在的中低端市场。我们有个大系列 FE 系列，这是针对中高端市场的，整个周期到 2026 年，包含了车、铣和车铣复合等领域。上个月的青岛机床展，我们 FE 系列首款产品亮相。引起了不小的轰动，好几家友商自己组团去我们展台学习体验。

8、你们有五轴吗？

	<p>回复：刚刚亮相的 FE 系列的那一款产品就是 3-5 轴联动。其实，我们有比较丰富的五轴功能集，RTCP 只是其中一项。我们在实木雕刻、水切割运用的很丰富。在金切领域知名度还比较低。由于在木工、水切割的经验积累，我们就移植到激光切割领域，预计 10、11 月左右，我们会推出激光三维五轴。</p> <p>9、激光切割行业除了你们两家之外，还有哪些企业？</p> <p>回复：激光切割控制系统，国内目前主要是两种，一种是整机厂商在国外的一些品牌的技术平台上自己做二次开发。我们有个新客户之前就是在西门子的一个平台上自己做开发，现在基本全切换我们的了。第二种是用数控系统厂商提供的控制系统。做控制系统的，现在国内有好几家，但是能够上规模的，只有我们两家。其他家的发展空间会比较小。激光领域，我们两家分别走了不同道路。他们纵向发展，控制系统偏通用；我们横向发展，由于我们 Phoenix 平台便于二次开发，偏定制。双方发展目前都算比较成功。两种方向都有一座大山。而且随着双方产品不断提升，无形中提高了行业门槛。运动控制不但要好，而且随动技术也要优秀，再加上 CAD/CAM 套料，数控厂商要成为“六边形战士”，没有短板才有可能站稳。行业窗口已经很小很小了。设备厂自己开发系统不是最佳的选择。如果产品上要超过我们两家，那么投入就不可能低。软件开发是需要持续投入的。不像整机设备，研发出来之后按图制造就行了。如果花大投入搞成了，销售又成了难题。要不要对外出售？不对外销售，仅仅自用，大概率是覆盖不了投入的；如果对外出售，那些作为竞争对手的整机厂商会买吗？如果从成本端考虑，小额投入，那么研发出来的软件，凭啥能比我们两家的性能好？你的整机加工效果和效率，凭啥要比用我们两家产品的其他厂商优秀呢？</p> <p>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》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 23 日