

## 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 朗程投资—古勇平；中金公司—张贤、鲁烁；景顺—夏毅超。   |
| 时间            | 2023年8月24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><b>1、激光增长的原因是什么？</b></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><b>2、激光领域，你们能突破的原因是什么？</b></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，成功楔入这个市场。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><b>3、你们的优势是定制化，中小客户的定制化需求应该不高吧，会不会限制你们市场开拓？</b></p> <p>回复：定制化使我们软件平台的一个优势。不代表我们的产品都是定制化的。和常见的项目型定制化不一样。每款产品我们都是有通用版的，</p> |

客户如果掌握独特的工艺、特有的 knowhow，我们可以把这些独有的工艺用软件实现，这样客户的产品就能实现差异化。举个例子，几家设备厂商的场景都是生产笔记本外壳，大家都是方形的，四个角都是直角。其中有一家突然琢磨出了圆角工艺，可以把四个角加工成弧形。他把这种工艺告诉我们，我们在直角型产品中加入弧形工艺。那么这家厂商的设备就具有独特性了，呈现差异化了。还有比方说，浅层次的定制，给客户设计自己特色的 UI，按键布局、界面颜色甚至可以加自己的 logo，都可以很容易实现。我们的所谓的定制化，核心是我们的软件平台的二次开发能力。不是软件外包行业那种拼人头的定制开发。

#### **4、柏楚走通用，你们走定制化，如果柏楚在通用的基础上也开始做定制化，你们怎么应对？**

回复：先不谈他们愿不愿意做定制化。从技术角度看，具备经济效益的定制化，需要软件具备良好的二次开发能力。否则，所谓的定制化就成了拼人头的软件外包了。来一个定制需求，你就可能需要从头到尾都来一遍，效率奇低。我们的软件架构非常适合二次开发，我们从 15 年左右开始打造的 Phoenix 平台，七八年了才初见成效。我们核心技术功能模块化的技术中台加上不同行业插件集式的开发工具包，可以极大降低开发人员的素质要求、提高他们的开发效率。有点类似于 scratch 软件。你即使不会任何编程语言，稍微学习一下，知道每个指令的作用，就可以用它编写一个游戏出来。想设计一个前进动作，你只需要把前进这个按钮拖进去，脚本里面写上需要前进的距离就可以了。它具体怎么实现的，你是不知道的，当然你也不需要知道，它只要实现你的目的就可以了。如果他们的软件底层架构不适合二次开发，但是还是要想定制化，那可能就成了软件外包了，经济效益会很低。他们应该不太愿意。

#### **5、激光有哪些大客户？**

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点，新客户可能低一点。

#### **6、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。

### 7、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。

### 8、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。

### 9、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。

### 10、你们有五轴吗？

**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。

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8月25日                            |