

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 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	源乐晟资管—诸凯； 重阳投资—陈奋涛。
时间	2023 年 10 月 20 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、Q3 收入同比接近 20%，还是不错的，但是利润就太差了。能简述下原因吗？</p> <p>回复：Q3，收入同比增长将近 20%，综合毛利率增加 6 个点。利润表现不好，主要是费用突增，主要有两项，一个是股权激励成本。2023 年股权激励计划 7 月份完成授予，开始分摊激励成本。三季度分摊 1000 万。另外一个是新园区转固后，固定资产摊销折旧，加上房产税，一个季度要四五百万。这两项耗费了近 1500 万利润。剔除这两项净利润应该在 1700 万左右。扣非之后净利润同比增长 100%左右。</p> <p>2、按照年报时候的行业口径，各行业什么趋势？</p> <p>回复：按照中报的行业划分口径，前三季度，激光同比增长接近 40%，上半年也是这个增幅；家装同比增长 15%，上半年同比增长 13%；金切同比下滑 5%，上半年同比下滑 19%。伺服同比增长 15%，上半年同比增长 5%。</p> <p>3、新园区投入后，产能扩大，收入能否增长？</p> <p>回复：我们是个软件企业，硬件生产占比很小，而且最复杂的工序，PCB 的切片工艺，我们找外协加工。现在的生产场地可以支撑很大体量。我们注册在闵行，现在生产办公在奉贤，属于异地经营。可能出于挽留吧，闵行给了一块土地，位置还不错。我们就拿下建好了。我们可能先会搬</p>

一小部分过去。对于闲置部分，我们准备组建团队，按照科创园区的模式进行运作，盘活闲置资产，提高资产收益。园区运营收入作为补充。

4、人形机器人未来空间应该会很大，作为运动控制厂商，你们有布局吗？

回复：我们目标还是在工业领域，在机床领域。我们曾经有一个独立的机器人系统产品线，在 18 年左右的时候停掉了。当时主要是工业协作机器人，直角坐标系，六轴。有兴趣可以查阅一下我们的招股说明书，里面更加详细。由于有技术沉淀和产品，现在下游客户做单机自动化的时候，我们就帮他配，他采购机器人本体，控制部分由我们负责，以上下料和码垛为主。不单独对外推广了。

5、你们和柏楚区别是什么，优势在哪里？

回复：他们只做一个行业，采用纵向发展模式，除了数控系统之外，他们还有其他硬件，比如激光切割头等。我们是多行业并举，定位为运动控制厂商，为整机和其他零部件赋能，更加开放、合作。我们的优势是技术沉淀，在其他行业历练出来的技术移植到激光领域，比如多轴多通技术、五轴技术、CCD、多种总线技术等等，以及最具优势的 Phoenix 平台的优秀的二次开发能力。客户可以自己做二次开发，也可以由我们提供功能定制。

6、柏楚激光头表现不错，你们后面会做吗？

回复：他们高功率的激光头在国内是不错的。他们搭配系统一起销售，给他们很大助力。但是，这种捆绑销售模式，并不是所有客户都喜欢。我们的定位是运动控制厂商，我们的任务是赋能其他零部件及整机厂商。特别是切割头、激光器厂商。我们可以在技术上实现各自数据的互联互通，把众多信息汇总到控制系统上，进行控制反馈，从而让激光切割机更加智能、加工效果更好。其实双方的目标相同，殊途同归而已。赚自己擅长的钱，不能把行业的钱都赚走。激光头我们不会自己做。

7、未来的发展战略是什么，增长点是什么？

回复：未来几年，首先还是发展激光，继续抓住激光作为新技术的红利期，应该还有几年。其次就是金切，打磨好 FE 系列。再次就是伺服，坚持定位，持续提升产品性能，数控领域伺服是有很大空间的。

8、激光业绩增长的驱动因素是什么？

回复：今年激光切割设备市场增长不错，其中有一个原因是整机设备出口很好。激光切割机外贸非常好，我们好几个客户的外贸情况很好。我

	<p>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。次新客户就是刚开始合作一两年的客户，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，所谓的小散客增多了。但是核心因素是，我们激光领域产品矩阵更加完善，产品性能更加优秀。整机厂商更换的时候不怕被拿捏了。</p> <p>9、毛利率为啥和柏楚差那么多？</p> <p>回复：激光切割系统由于竞争比较良性，毛利率比较高。由于我们除了激光之外，还有车床系统。我们目前的车床系统产品偏低端一点，毛利率偏低，所以导致了我们的系统产品的综合毛利率比他们低很多。其实单独比较激光产品，我们略低几个点。</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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年10月20日