

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	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（ ）</div>
参与单位名称及人员姓名	林子健——华鑫证券；崔文娟——太平洋证券；杨安东——东方财富
时间	2026 年 1 月 31 日、2026 年 2 月 2 日
地点	维宏股份会议室
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>首先安排调研人员参观了公司展厅，介绍了公司产品及下游应用场景。</p> <p>主要交流内容如下：</p> <p>1、2025 年经营怎么样？</p> <p>回复：我们 2025 年业绩预告已经披露，可以按照中间数进行估计，年度报告最终数据与这个数字偏差不会很大。收入和主营业务利润，都有增长。</p> <p>2、介绍一下机器人业务？</p> <p>回复：：我们之前内部讨论过，人形机器人领域，我们可以做什么，我们能做什么。我们做了二十多年的运动控制，在运控上有不错的造诣，但是，我们不懂感知和决策。从技术拓展来讲，我们能做机器人控制器，也就是所谓的“小脑”。在做调研时，我们发现一个问题：行业成熟时“大脑”和“小脑”会由谁负责？！从现在的情况看，存在多种情况，一种，做“大脑”的厂商，顺道做了“小脑”；一种是做“大脑”的厂商做大脑的，“小脑”做小脑的。未来哪种模式会成为主流，将会决定第三方“小脑”厂商的生存空间。现在虽然还不明朗，但是大厂都是自己做。我们就决定，可以利用我们另外一个技术，驱动技术，从电机控制切入。后来，我们就找到了常州汉姆电子，他们在无刷电机和丝杆电机做的不错。2025 年 11 月，我们收购了近 48% 的股权。</p>

	<p>3、技术来源哪里？</p> <p>回复：汉姆电子创始人张总，电机行业从业二十多年，曾在信浓马达、鸣志电器等多家企业担任过研发管理工作，在电机研发与团队管理拥有丰富经验。秦总，86年毕业于上海交大电机工程专业，拥有近40年的电机工程从业经验，精通电机设计，具有精湛的电机结构电磁设计能力，尤其在电机温升、噪音控制方面经验独到。汉姆电子现在的产品全部自研。</p> <p>4、客户主要是哪些？本体厂商还是手？</p> <p>回复：目前的产品主要用在手指关节上。现在客户主要是灵巧手厂商。</p> <p>5、现在客户开拓情况？</p> <p>回复：25年有一家比较优秀的客户，已经批量出货。因为这家客户有很好的标杆效应，后续已经有不少国内头部厂商合作，各家进度不一样，有的已经中试、有的小试，有的还处于打样。客户数量已经不少了，有国内也有国外的。这不包括还处于比较初期的送样阶段的厂商。前面讲的这些客户，除了量产客户之外，其他的都是付了研发费用的。</p> <p>6、汉姆电子和维宏如何合作的？</p> <p>回复：各取所长。汉姆电子擅长电机设计及制造，维宏擅长驱动控制。目前的产品，汉姆电子负责电机，维宏负责驱动器，销售由汉姆电子负责。</p> <p>7、产品如何规划？</p> <p>回复：汉姆电子是定位机器人领域的零部件供应商。到中期来看，先以手部电机开始，从单电机向模组拓展，进而到全身，包括四肢和躯干。由于客户主要是灵巧手厂商，我们直接做手的可能性较低。否则，会和现有客户形成竞争关系。</p> <p>8、产能能否满足？</p> <p>回复：经过去年四季度的批量订单的淬炼，产能有一定程度的提升。现在已经进入打样阶段的这些客户，头部的几家量产落地的话，产能应该可以跟得上。另外，我们也在规划，上一条自动化生产线。有的厂商对产能供给和质量一致性要求比较高。我们要提前做好应对。</p> <p>与投资者交流过程中，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</p>
--	--

	大信息泄露等情况，同时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	2026 年 2 月 3 日