

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 | 中信证券—安家正、赵征；天弘基金—张弋；新华资产—耿金文；宏利基金—孙硕；工银瑞信—刘展硕；华夏基金—张景松。 |
| 时间 | 2023年9月7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、公司上半年度各行业增长情况？</p> <p>回复：上半年度按照行业分，激光同比增长 40%左右；家装同比增长 13%左右；金属切割，同比下降 19%左右；伺服，同比增长 5%左右。从运营主体看，收入端，上海同比增长 12%，南京同比下滑 22%。</p> <p>2、和柏楚相比，你们的市场份额是不是在下滑？</p> <p>回复：上半年他们财报确实不错，收入和净利润都不错。从软件出货数量上，增幅上讲，我们不见得比他们差。客户数量上，我们也增加不少。他们万瓦以上的系统，由于他们自己的切割头的带动，增长不错。</p> <p>3、他们的多合一产品，会不会挤压你们？</p> <p>回复：多合一产品其实就是寻找激光切割机的一些核心零部件厂商配套，把这些零部件与系统打包一起销售。最高好像是六合一产品。从经济性上看，多合一产品肯定有价格优势。对一些中小客户有一定吸引力。但是，也有问题。首先，整机同质化将非常严重。采用这种多合一产品，整机厂商可能就只剩组装工序。不同整机的设备，核心零部件都一样了，可能只是 logo 不同了。其次，这种多合一产品的价格优势，肯定是来自于配套零部件厂商。也就是挤压了配套零部件厂商的利润。短期的话，走个量，抢个市场份额，配套商们还可以接受。长期他们能否支撑下去？再次，这种核心部件捆绑销售，整机厂商会不会担心供应</p> |

链安全问题。从短期看，对我们拓展中小客户可能会有一些影响。

4、激光增长的原因是什么？

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。

5、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。

6、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。

7、有同行的上市公司表示价格有压力，你们产品价格有压力吗？

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

| | |
|----------|---|
| | <p>激烈，而且我们的产品比较有竞争力，整体没有明显压力。</p> <p>8、金切领域竞争如何？</p> <p>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。</p> <p>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。</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9月7日 |