

## 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	国联证券—张旭；五地投资—王修艺；固禾基金—纪双陆；君合资本—尹凯；中信证券—安家正、胡彬；星石投资—孔嘉祥；丹羿投资—苗耀辉。
时间	2023年10月19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、2023年第三季度整体经营情况？</b></p> <p><b>回复：</b>2023年前三季度，公司实现营业收入3.25亿元，同比增长7.59%；归属于上市公司股东净利润5,037.95万元，同比增长45.03%；三季度收入同比增长18%，净利润由于股权激励成本分摊1000万，下降了66%。</p> <p><b>2、三季度费用为什么那么高？</b></p> <p><b>回复：</b>除了股权激励之外，由于新园区转固之后，每个季度摊销再加上房产税，要再多出四五百万。这两项影响将近1500万左右。</p> <p><b>3、今年的股权激励能达成吗？</b></p> <p><b>回复：</b>股权激励考核指标是剔除股权激励成本。三季报如果剔除股权激励成本，差不多已经达标了。四季度亏损的概率太小。所以，今年达标没什么问题。</p> <p><b>4、新园区折旧这么大，明后年怎么应对？</b></p> <p><b>回复：</b>除了努力发展主营业务之外，我们准备组建团队，把闲置的房产用科创园区的模式进行运营，盘活固定资产，提高资产的收益。用园区收入弥补折旧，更理想的目标是能够盈利，并且围绕我们现有行业布局，最好是能够引进智能制造相关的。</p>

**5、各行业的增速怎么样？**

**回复：**按照中报的口径，激光领域前三季度同比增长 40%；家装领域同比增长 15%；驱动器同比增长 15%；金切领域同比降低 10%，其中雕刻同比下滑 5%，车床系统下滑 17%。

**6、Q3 收入增长 18%，结合各行业的发展情况，在这种情况下算是不错了？**

**回复：**收入端，这个增速，我们自己觉得也可以，我们的努力算是有成果。但是两项费用的增加，利润表表观上确实不好看。

**7、激光领域，高功率突破了吗？**

**回复：**低中高功率段，是对激光器功率的划分。每家标准不一样。激光器厂商可能有自己的划分，控制系统厂商可能也有自己的划分，整机厂商可能有自己的划分。对于系统厂家来说，不存在功率必须逐级上升的限制。这个可能更多是对激光器的。获取更高的功率可以多个模块拼起来。单模 1000 瓦，需要 3000 瓦的，就拼三个。需要 6000 瓦，就需要提高单模功率到 2000 瓦。它就存在一个依次提升的规律。对于软件来讲，功率其实是没有上限的。更多的是应用场景的工艺，有没有吃透，产品有没有包含进去。如果包含了工艺包，它可以向上兼容。1 万瓦的可以提供，换个 2 万瓦的也可以支持。21 年，我们推出了 LS6000M，业内首款板卡式总线，支持 1.2-2 万。我们有客户用它配 3 万瓦激光器，照样效果很好。

**8、光博会展示的三维五轴情况怎么样？**

**回复：**有一个客户验证已经通过，11 月份就要出机销售。有这个效应，最近还有几个客户要送去测试验证。

**9、坡口工艺有吗？**

**回复：**平面坡口我们已经销售了。有客户讲，准备把坡口做成焊接件的标准功能，准备大力推广。

**10、在激光领域，你们能突破的原因是什么？**

**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。而且我们之前开发过火焰和等离子切割产品，有一定技术基础。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

	<p>阵，有更多的客户选择了我们。</p> <p><b>11、激光业绩增长的原因是什么？</b></p> <p><b>回复：</b>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>12、产品价格有压力吗？</b></p> <p><b>回复：</b>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。激光行业目前还比较良性。上海这边的其他几个行业，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。</p> <p><b>13、未来的发展战略是什么，增长点是什么？</b></p> <p><b>回复：</b>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。</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 10 月 19 日