

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券—杨圣霖、蔺钰尧。
时间	2023年11月8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、各行业增长怎么样？</p> <p>回复：按照中报的行业口径，前三季度，激光市场同比增长 40%左右，家装领域同比增长 15%，金切下滑 10%，伺服驱动器同比增长 15%。Q3，四条业务线表现都不错。</p> <p>2、前三季度收入和利润增幅偏差太大？</p> <p>回复：主要是费用发生较大变化。第一个是，股权激励费用。我们今年推出了 3 年期的股权激励计划。7 月份完成授予。7 月份要开始分摊激励费用。以 12 个月为一个周期，共三个周期。第一个周期分摊相对较高。第一个周期中一个季度 1000 万元。从明年 7 月份开始进入第二个周期，费用会下降。第二个是，新园区在建工程转固。每个月固定资产折旧再加上房产税，一个季度差不多四百多万。这是长期性的。</p> <p>3、今年激光增长的原因是什么？</p> <p>回复：今年整个激光切割设备市场保持很好的增长态势，其中有一个主要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</p>

优秀。

4、高功率有突破吗？

回复：我们 21 年左右推出的 LS6000M，现在可以支持 6 万瓦了。对于控制软件来讲，只谈功率是意义不大。对于软件来讲，激光器功率是没有上限的。只要包含了这个场景的应用工艺，更换更高功率的激光器，仍然可以加工。就像汽车自动驾驶系统，20 码跑也可以，120 码跑也可以。软件可以控制输出。最重要的是有没有包含某个应用场景的各种工艺。不同应用场景，工艺差异很大。比如用 3000 瓦激光器分别做板材切割机和管材切割机，板材切割的控制系统和管材切割的控制系统的差异就大了，原因就是二者工艺的巨大差异。这个差异进而会影响产品价格。你能做 1 万瓦的板材控制系统，不见得就能做好 3000 瓦的管材控制系统。

5、激光有哪些大客户？

回复：激光切割领域策略是，利用软件平台的二次开发能力，抓住头部客户定制化需求，建立品牌知名度。所以，行业头部企业很多都是我们的客户，像邦德、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、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。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。

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11月9日