

证券代码： 300508

证券简称：维宏股份

上海维宏电子科技有限公司投资者关系活动记录表

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 checked="" 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月11日(周四) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长汤同奎 2、董秘刘明洲 3、独立董事刘梅玲 4、财务总监朱震棚
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问汤董事长，公司股价长期跟同行业公司不配备，请问公司在市值管理方面是怎样理解的。</p> <p>市值管理就是管理企业价值，从企业价值塑造开始，到企业价值运营，价值实现以及传播。核心是企业运营，能够保持较好的收益率和增幅。运营成果，可以是内生增长，也可以通过外延并购。利用各种传媒方式，合规地把企业的价值宣传出去。让市场知道、了解并接受。</p> <p>2、公司市值才 22 亿，柏楚电子 432 亿，同行业的，相差太大，公司估值原重低估，涨到 200 亿也不过份，长线持有，相信会给我带来回报，看管理层都是做实事的。</p> <p>我们会继续努力的。</p>

3、谢谢你的耐心回答，明白了

您好。欢迎您有空到公司考察，可以更好的了解我们的业务。

4、国家设备以旧换新，如果客户换了新设备，是不是，也必须重新购买我们的控制系统

我们的产品是卖给机床生产企业。机床企业把他们的产品，也就是机床，卖给终端的制造企业。我们的客户和我们的用户是分离。设备更新，逻辑是，终端制造企业要更新设备，他们向机床厂商采购机床。机床厂商生产机床时，要向我们数控系统厂商采购数控系统。数控系统是数控机床的大脑，是核心部件。因为数控系统是有硬件的，一套数控系统就只能安装在一台机床。

5、公司在高端数控方面跟国内有哪些公司合作，激光切割领域跟柏楚电子比较有哪些优势，高功率方面有哪些客户在应用。

您好！每个领域都有不同档次的数控机床，我们涉及的行业领域比较多，同一个领域有不同档次的产品。如果您是想问航空航天这种大众认为比较高大的产业领域的话，这个领域，我们还没有进去。在激光切割领域，我们的优势是我们自研的软件平台的强大的二次开发能力以及在复杂曲面高速高精的控制技术，以及其他领域积累的技术和经验，比如将五轴联动技术移植到激光切割领域，三维五轴激光切割，去年光博会就已经展示过了。板材切割领域，我们的 LS6000M，可以成熟应用在最高 6 万千瓦的场景。

6、请问一下公司的产品销售出去，同一个客户一般多久会第 2 次重复购买，公司的软件是永久性的，只能销售一次，还是每年是收服务费

您好。我们的数控系统，包括软件部分和硬件部分。软件不能脱离硬件的。硬件就是一个 pcb 做成的控制卡，或者是把控制卡和工业 PC 集成在一起的一体机。软件部分和硬件部分是一个整体。硬件毁坏了，要按照原价重新购买。

7、请问公司的产品销售出去，一个客户多久会第 2 次购买

您好。我们的客户，也就是数控机床厂商，他要生产多少台机床，他就要采购多少套数控系统。每套数控系统都有软件和硬件部分，硬件只能安装在一台机床。某个客户一年销售 1000 台机床，就要生产 1000 台机床，也就是说他要向我们采购 1000 套数控系统。

8、请问一下，公司产品是一次性收入，一个客户只能销售一次，还是能多次销售，多久会有第 2 次销售

您好。我们的产品，数控系统是有物理载体，就是数控系统的硬件部分。机床厂商生产一台数控机床，就需要一套数控系统。这个月他要生产 10 台同款机床，他就要向我们采购 10 套数控系统。数控系统不像您常见的那些 pc 软件，一套软件可以在多台 pc 上安装。

9、汤总您好，我这边是《泡财经》。公司应收账款占营收的比重长年居高不下，请问有无风险？

您好。我们是一家民营企业，无依无靠，对现金流比较重视，所以客户信用管理一直比较慎重。期间也有过扩张的冲动，但是在 2019 年马上就得过一次深刻教训。从今年的应收账款的构成来看，我觉得风险可控。

10、请问汤董事长，公司在回购股份期间，说你计划增持公司股份，有进展没有。

您好。应该说的是有增持的可能性。目前公司的回购还在进行中。我会视情况而定。如果有增持，我会遵守信披规则要求。

11、请问一下，公司的产品销售出去，是一次性收入，还是客户在使用过程会产生持续的费用

您好。我们是产品型公司，客户签收快递，我们就计入收入，是一次性收入。数控系统包括了软件部分和硬件部分。硬件在质保期内出现故障，我们是需要给客户维修的。比如一体机的 PC 部件出现故障，我们就需要给客户维修。我们的硬件故障率很低。

12、您好！我来自四川大决策国家对于新型工业化的政策持续出台，请问公司针对这些利好措施有没有做一定的战略性调

	<p>整？具体是什么？</p> <p>您好。近期国家出台对制造业一些政策，影响各不相同。影响最大的应该是设备更新的这个政策。如果能够有效落地，能够刺激终端制造企业的更换设备愿望，那么数控机床的需求就会起来，控制系统必然也会起来。我们要做的就是，继续抓产品，提高产品性能，扩展应用领域和应用场景，另外在营销策略上也需要动动脑筋。</p> <p>13、请问贵公司如何理解公司净利润下降这一问题？原因在哪？是否代表贵公司市场竞争力减弱和发展滞缓？</p> <p>公司 2023 年净利润 3900 多万，同比下降 21%左右。有几个因素，第一个是分摊 6 个月的股权激励费用，2075 万；第二个，新园区建成，在建工程转固定资产，固定资产折旧 9 个月左右，多了 1000 万左右折旧费。这两项加回去，净利润接近 7000 万。同比增速有三十几。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-04-11