

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华创证券—梁佳；磐厚基金—孟庆锋；睿远基金—马川；乘是资产—付然；国泰君安资管—陈思靖；和谐汇—章溢漫；招商基金—亢思汗、李世伟、张潇潇；百年保险—胡戈游、许娟娟、李心宇；中信保诚—常峪宁；华泰资产—刘子渊、谢春生；信达澳银—孔文彬，徐聪；光大保德信—安鹏，房雷
时间	2022年7月28日、29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. 请公司介绍 2022H1 经营情况？</p> <p>回复：2022H1，公司收入 2.12 亿，同比-2%；归母净利润 3158 万，同比-28%；扣非归母净利润 2940 万，同比-23%。按运营主体分：上海本部收入 1.53 亿，归母净利润 0.25 亿元；南京开通收入 5897 万元，归母净利润 672 万元。</p> <p> 在公司的重点领域，如：切割领域，公司激光切割 CNC 控制系统覆盖了平面切割和管材切割，所涉及的应用场景可控制的激光器功率达到 2 千瓦及以上。2022 上半年，推出了独立的 CAD/CAM 软件，补全了产品的最后一块短板，从而可以给设备厂商提供整体解决方案，提升了产品竞争力。金属切割，在原有的雕刻雕铣系统之外，基于 Phoenix 平台开发出了适用于中高速机床、立式卧式加工中心、钻工中心、龙门加工中心等机床的产品。</p> <p>2. 公司在下游各行业的竞争格局如何？</p> <p>回复：激光切割控制系统，国内厂商主要是我们和柏楚两家；水切割，公司是最主要的供应商，竞争实力强；木工行业的竞争相对更激烈，特别是板式家具行业；金属切割控制系统市场</p>

空间广阔，但是细分领域众多，比如其中的车床铣床领域，经济型车床铣床系统第一梯队有广州数控、北京凯恩帝、台湾新代等；中高端车床铣床系统第一梯队是发那科、西门子、三菱。

3. 公司激光切割产品的优势？为什么适合做定制化？

回复：头部客户有定制化需求，而 phoenix 平台正好适合做定制化以及二次开发；除了定制版，也有标准版适合中小客户。公司下游有多个行业，在做多个行业的同时将共性的东西提炼出来打造了 phoenix，从而使 phoenix 成为更开放、更适合做定制化与二次开发的平台。2021 年 phoenix 平台稳定提升至良好效果，于是公司将新品开发全部切换至了 phoenix 平台。

4. 做定制化开发需要配些销售和研发人员到客户那边去？

回复：都不用。销售方面没做激光之前已经在全国有办事处，只需要发挥它们的作用；研发方面了解好需求后在总部做。

5. 激光切割有在做高功率吗？

回复：去年下半年推出的 LS6000M 系统，最高能用于 2 万千瓦的激光切割机。目前高功率出货量还不多，主流出货段在 6000 瓦及以下。我们采用头部客户战略，所以，我们现有的头部客户产品用多少就是多少。

6. 激光切割高功率产品下游客户目前在试用阶段？

回复：去年下半年开始试用，今年已经开始起量。

7. 2020-2022 激光切割毛利率趋势？是否有降价？

回复：激光切割领域没有像传统车床那样的连降，因为经济型车床系统对性能的需求基本已经稳定，激光领域对产品的性能上在持续提升，更高性能的产品应该获得更高价格。

8. 维宏选择做多个行业而不是专注于一个行业的决策是怎样形成的？未来的发展重心？会考虑做切割头之类的吗？

回复：我们形成目前这个产品格局，主要是自创业开始，紧抓当时社会上的需求，什么挣钱就做什么，不像现在的创业有那么宏伟的规划。所以，逐渐发展成目前的多行业格局。2017 年之前重心在木工和 3C，2017 年之后重心逐渐转移至激光。未来几年除激光切割外还会发展激光加工其他领域，如清洗、焊接、熔覆等；其次是金切（机床数控系统），市场空间会更大，

但难度也更高。维宏目前不考虑做切割头，会和切割头、激光器上游核心零部件厂商合作打造行业生态。

9. 机床数控系统领域的竞争对手？南京开通的经营目标？

回复：南京开通目前位于第二梯队，竞争对手主要是科德数控、北京精雕、华中数控、广州数控等。近期目标是进入第一梯队，更远的目标是做国产替代，替代对象是西门子、发那科、三菱等品牌。

10. 研发费用率高的原因？

回复：核心原因是收入端没有起来。我们的研发工作，主要分两个体系，一个是叫研发体系，主要研发核心的、比较通用的技术，也就是搭建技术中台，比如之前聊过的 Phoenix 平台。另外一个叫产品体系，主要是在平台基础上针对具体行业、具体场景开发产品，形成销售。销售端如果没有起来，就会显得研发费用率偏高。

11. 毛利润提升是产品结构调整吗？

回复：综合毛利率提升是产品结构变化，车床系统的毛利率比其他系统类产品毛利率低将近一半，它占比下滑，所以，综合毛利率变高了。

12. 原材料价格上涨，对成本有压力吗？

回复：肯定会有影响，但是影响不大。我们本质上属于工业软件，产品核心还是软件部分。软件的升级迭代并不一定要变动硬件，多开发一个功能，可能就变成一个新产品，可能还会涨价，但是，硬件可能还是原来的硬件。对冲一下，成本压力不会太大。

13. 头部客户为什么会更换你们的产品？是不是更便宜的价格？

回复：控制系统是数控机床的大脑，重要性不言而喻，因此，设备厂商的选择是非常审慎的，不太会贪图便宜的。客户更换成我们的产品，首先说明我们的产品达到了客户的标准，满足了客户的要求。其次是我们的服务好。服务好在两个方面，第一，我们愿意为客户进行定制化开发，我们会很好的配合客户达到他们要求。这是一般意义的服务好。第二，我们会提供增值服务。我们全国有将近 20 个营销网点，可以为设备厂商以

及他的客户提供技术支持。比如，客户在调试机器的时候，搞不定，向我们求助，我们就可以就近安排网点的人员给以支持。有个实际的例子，去年开发的一个客户，有一次按照它的客户的要求测试零部件加工质量，其中一个零部件始终不符合标准，打电话给我们。我们的销售同事赶赴客户现场，经过和客户技术人员交流，亲自上机测试，最后给出判断，这个不是我们产品的问题。客户也认可这个结论。但我们的同事并没有就此停止，而是继续和客户技术人员一起讨论解决方案，后来我们给客户建议，调整 CAM，变更零部件加工顺序，先加个大尺寸零件，由大到小加工。客户原来的 CAM 工序是由小到大。客户按照我们的建议重新加工测试，这次加工出来的零件达标了！这就是一种增值服务。我们就是在产品基础上，通过服务来获取客户。

14. 你们为什么能够赶上来？

回复：虽然有进步，但是从份额上还是有不小差距，还需要更加努力。能够达到目前的状况，除了我们自身的原因，我们在火焰切割、等离子切割领域的积累，在水切割、金属等行业的经验、技术积累，我们具备良好的基础，除了这个之外，我们要感谢邦德以及早期的一些客户，他们带领我们更快的深入到这个领域，掌握了激光这个行业更多的 know-how，能够有使用反馈让我们更快的升级迭代产品，非常感谢他们。同时也要感谢后面进来的宏山、讯镭、海目星等客户，感谢他们的信任，感谢他们给予的机会。算是天时地利人和吧，行业也需要出现第二家。

15. 后面会打价格战吗？

回复：激光切割系统领域，作为国内最主要的两家厂商，我认为我们的竞争是非常良性，甚至是国内所有行业当中竞争最为良性的。双方也没有互相挖人，其实我们两家离得也很近的。双方也没有用价格战，他们也没有用低价打击我们，我们也没有用低价去挖客户。大家都是一门心思扑在产品上，不断提升产品性能，开拓新的品类。他们有激光头、卡盘，据说做的还不错。激光加工是个很大的领域，除了切割，还有焊接、清洗、熔覆等细分领域。

16. 你们未来会做激光头吗？

回复：我们的使命是让制造更精准、更高效、更灵活。我们的

	<p>定位是系统厂商，为合作伙伴赋能。合作伙伴包括机床其他核心零部件和设备厂商。因此，采用横向发展战略。所以，不太会去做激光头。在激光切割领域，我们和激光器、切割头厂家合作，在技术层面、在通讯上互联互通，让切割设备更好更智能的工作。</p> <p>17. 能给个全年的业绩指引吗？</p> <p>回复：这个对我们来说是个比较困难的事情。第一，我们没有在手订单的概念。因为我们交付周期很短。我们不考虑某些产品的定制化开发阶段，所有产品从客户下正式订单开始计算，我们承诺 24 小时内发货。我们硬件部分通用性比较强而且生产环节比较少生产周期比较短，所以，能够实现这个承诺。因为没有在手订单，所以，对下游客户的需求感知偏弱，偏事后一些。第二，我们产品线比较多，终端用户所处行业比较分散。</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	2022 年 7 月 29 日