

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	西南证券—李架；招商基金—亢思汗；东北证券—许光砚；农银汇理—刘荫泽。
时间	2022年8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. 今年上半年经营情况？</p> <p>回复：今年上半年，公司收入 2.12 亿，同比下降 2%；归母净利润 3100 万，同比下降 28%；扣非归母净利润 2900 万，同比下降 23%。按运营主体分：上海本部收入 1.53 亿，归母净利润 2500 万元；南京开通收入 5900 万元，归母净利润 670 万元。</p> <p>2. 经营性现金流不是很好？是不是账期放太长了？</p> <p>回复：上半年经营性现金流净额是负值，原因是今年上半年发放了去年计提的绩效奖金。你可以对比一下我们前几年的经营性现金流净额的变化特点。关于信用管理问题，我们相比而言还是比较严格的。2018 年的时候，曾经宽松过一段时间，结果有家客户破产造成 2500 万的坏账。这笔坏账定期报告里面可以找到。从那之后又开始收紧。因为已经有过血泪教训了，不太会宽松的。之前还有人建议，销售策略可以激进一点。确实，信用政策上再放宽一点，收入是会有很大提升，但是坏账风险也会加大。</p> <p>3. 产能多大，有瓶颈吗？</p> <p>回复：我们的产品包含软件和硬件。硬件生产，最耗时的 SMT 工艺。我们找外协，采用来料加工的方式，PCB 光板以及各种电子件和电路图发给外协，贴片由外协做。SMT 国内比较成熟，厂家也比较多。SMT 完成</p>

之后，半成品回来之后，我们再做一些处理，组装一下，硬件生产就结束。我们硬件的通用性很强，同一款硬件，搭配不同软件，就是一款产品。我们的硬件分两大类，板卡和一体机。板卡就一个系列 PM。一体机有两个系列 NC 和 NK。实在要说瓶颈，主要是我们组装线的空间，不能很容易的扩产。我们一个 U 型线，需要两三个人，设备很简单，面积差不多 2 米*3 米，很容易扩展的。硬件生产对我们来说，根本不是问题。

4. 激光切割行业有哪些大客户？

回复：我们在激光切割行业的策略是，紧抓头部客户，通过头部客户树立行业知名度，然后带动中小客户。我们比较大的客户有邦德、宏山、迅镭等等，在整个国内也是比较靠前的。今年也再持续开发腰部一些中型客户，亚威、大金等等。有个好迹象是有几个小客户主动联系要用我们的。

5. 为什么在激光切割能发展这么快？

回复：有几方面原因。一. 我们有比较坚实的技术基础，我们在 CNC 方面的深厚积累。而且，激光之前，我们在火焰切割和等离子切割还做的不错。这两个与激光更加接近，有些经验可以借鉴。二. 要感谢邦德，在最开始就和我们合作，给了我们学习和提高的机会。否则，技术再好，没有客户用你的产品，没有使用反馈，软件产品很难升级迭代。也要感谢后面新进的宏山、迅镭等其他客户的信任，肯给机会给你。我们也抓住了这个机会。

6. 你们会做激光头吗？

回复：在激光切割领域，我们的定位是控制系统厂商，为产业伙伴们赋能。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。因此，我们不太会去做其他零部件。两家的思路还是不一样的。

7. 激光行业的头部客户，为什么会换维宏系统？

回复：选择更换成我们的产品，肯定是客户综合考虑的结果。我们有两个优势。一个是定制化。我们的软件底层架构比较灵活，比较适合做定制化。我们可以为客户定制开发，或者客户有一定软件开发能力的，它也可以在我们的平台上二次开发。另外一个优势就是服务好，可以为客户提供快速服务响应。我们全国有将近二十个营销网点，可以为客户提供支持。比如，调试机器出不来效果，我们

也可以就近安排人员给予帮助。

8. 焊接你们有布局吗？

回复：去年我们也进行了大半年的调研，有院校的教授，还有行业的专家。初步决定现阶段暂缓在激光焊接投入，先看看有没有其他厂商能不能先跑出来，趟条路出来，我们再学习跟进，就像切割系统一样。对于激光自动化焊接，我们初步判断，它必须配合机器人，会是一个个工作台，是个装备类东西。不同的场景、不同的焊接材料，再加上不同的生产工艺，会让这个焊接控制高度非标化。切割领域，虽然我们有定制化，有一定的非标，但是这种定制更多的只是多某些功能，通用部分还是很高的。2018年之前，我们有独立的机械手产品线，后来撤掉了。但是，有一些技术储备，有产品经验。激光焊接后面如果追赶的话，我们仍然还是有一定基础的。

9. 车床领域竞争怎么样？

回复：车床市场属于金切市场，也就是金属切削市场，这是个非常大的市场。研究机械的，就比较清楚了。我们在金属领域主要有两块，一块是上海这边，以金属雕刻雕铣为主，算是其中比较特殊的一个细分领域。另外一块就是南京公司，他们就是面向最大的这个市场。但是，他们目前主要是经济型的中低端的车床系统领域。在经济型领域，中低端国产化还可以，竞争比较激烈，领头的是广州数控、北京凯恩帝、台湾新代，这三家算是国产比较好的。南京公司算是第二梯队靠前一点。在中高端领域，基本还是日系和德系，三菱、发那科还有西门子为主。

10. 未来在金切有什么规划吗？

回复：有两个目标，首先几年之内让南京公司进入第一梯队。从出货台数上，要比第一梯队低三四倍，毛利率也差十几个点。其次，长远目标就是国产替代，在中高端领域有所突破。

11. 研发还会有更大的投入吗？

回复：我们的研发工作划分为两块。从我们组织架构讲，一个叫研发体系，主要负责通用性、核心技术，搭建技术中台；一个叫产品体系，在研发体系打造的平台上，针对具体行业、具体场景进行产品开发。研发的投入高峰期已经过去了。后面主要就是提高研发的人效，进一步发挥Phoenix的优势。如果不在拓展新行业，研发人员不会有太大变化。但是，如果拓展新的行业，比如说决定进入激光焊接领域，这可能就需要大幅增加人力。

	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	2022年8月8日