

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	盛博香港（Bernstein）—王迪恩、Dr Jay Huang、Kate Xiao； Temasek—Joseph Huo、Yuliang Chang、Gongyan Wu、Simon Shao； Anatole Investment Management—Eric Zong；Fidelity Investments INTL—Ruiheng Wang； Bell Asset Management—Xia Wu； FountainCap Research & Investment (HK) Co Ltd—Alec Jin； Green Court Capital Management Ltd—Ruiyi Xu； Invesco North America—Han Chen； T. Rowe Price Associates—Jodie Huang； APS Asset Mgmt—Xinglin Wang； Silkroad—Zinan Yu； Zeal Asset Management—Jake Jia； 天风证券—张若凡； 长信基金—黄向南
时间	2021 年 12 月 1 日—2021 年 12 月 2 日
地点	公司（线上线下结合）
上市公司接待人员姓名	总经理郑之开、副总经理赵东京、董事会秘书刘明洲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、带投资者参观公司展厅、研发部门、测试车间等；副总经理赵东京首先通过 PPT 介绍公司基本情况，包括发展历程、公司愿景、企业使命、主要业务、产品应用领域等；方便线上线下投资者了解公司业务。</p> <p>二、主要交流内容如下：</p> <p>1、公司业务中接触式加工和非接触式加工的产品占比？未来发展中，激光切割是否是战略上的侧重点？</p> <p>回复：根据您的表述，可以把我们的产品进行划分，激光切割和水切割可以归为非接触式，金属、3C、木工属于接触式。截至到三季度末，公司营业收入总计 3.17 亿左右，接触式营收大概 8000 万元，占比 25%左右，非接触式占比 75%。</p> <p>公司是以数控技术为核心，通过这种核心技术来赋能机械自动化、制造业自动化等各个具体行业。激光是众多行业中的一类，近几年在各种技术的综合推动下发展的特别快，在不同的行</p>

	<p>业、加工手段、技术的驱动下，机械自动化的高潮是一个此起彼伏的过程，我们公司的战略是聚焦控制技术。从行业角度讲，未来几年激光是个重点，除了激光切割，我们已经开始投入研发激光超精密加工产品。</p> <p>2、和中望签署的战略合作协议，大概是怎样的规划，期望达到什么样的效果？</p> <p>回复：在制造业智能化与数字化升级背景下，激发了专用数控机床的需求，打造“CAD+CAM+CNC 一体化”、通过 CAX 核心技术与底层算法的优化提高加工精度与速度是大势所趋。双方接下来将围绕 CAM 技术及 CNC 算法研究、智能化数控系统开发等方面展开深层次合作，实现 CAX 底层技术与数控机床行业知识和加工场景深度融合，共同打造“CAD+CAM+CNC 一体化”解决方案，助推数控机床行业向智能化、高端化发展，赋能制造业数字化升级。</p> <p>3、公司从传统的雕刻雕铣转到激光这中间技术上的改变有哪些，以及研发的历程？</p> <p>回复：公司早期是从二轴、三轴、五轴的这种雕刻技术做起。早期数控系统的容量、计算机的计算速度相对都很弱，但控制的精度要求很高，这些系统的处理能力就显得捉襟见肘。当时的数控系统是面向机械文件加工，比较简单。后期是面向复杂的加工曲面加工，要求大容量、高速处理能力、加速度，我们就是用计算机的技术来解决当时数控系统解决不了的高难度高复杂性的问题，技术路线很不一样。但经过多年技术的发展，数控系统和雕刻系统越来越趋同。在这期间我们的系统在数控系统领域里面生根发芽，有了自己的市场。而激光切割技术是最近几年发展起来的，比较新的技术。对我们来说，主要就是激光加工工艺的积累。</p> <p>4、从老的技术切换到激光切割，研发上最大的变化、最大的投入是什么？公司期望未来再投入多少人力物力达到行业前端的状态？</p> <p>回复：我们的强项是在运动控制上面，包括相应的硬件以及软件、运动控制的算法。每当进入到一个子行业，最重要的是熟悉它的工艺。软件作为一个载体，要把这些工艺记录下来，信息能够传递，还有就是 CAD/CAM。这中间需要很多经验的积累。从技术上讲，我们的激光产品在大多数功率段都已经做到</p>
--	---

	<p>很好，和其他家各有优势。我们在控制技术和总线技术上略胜一筹，已经获得客户的认可。</p> <p>5、公司每年的研发投入较高，目前公司的研发架构是怎么样的？这些投入是如何分配的？</p> <p>回复：我们的技术路线决定了我们的研发工作的组织架构。研发工作有两个体系构成，一个是研发体系，类似于技术中台，负责开发一些通用的技术和功能；一个是产品体系，面向具体市场，在应用端做产品开发。产品线体系人员占研发人员比例高一些。目前研发人员有 300 多，占公司总员工人数比例超过 50%了。我们会根据对未来市场的预判，调配资源。曾经木工是最大团队，现在是激光产品团队。</p> <p>6、激光切割控制系统的客户黏性如何？</p> <p>回复：在数控机床领域，相对于数控机床的其他零部件，控制系统的黏性是最高的。终端用户的黏性更多的体现在操作上，但是随着各家产品的发展，操作上会最终趋同。比如手机领域，安卓和 IOS 差异越来越小。我们 Phoenix 平台便捷的二次开发特性，可以帮助我们形成一种黏性和竞争优势。实力较强的设备厂商具备二次开发的能力，能够第一时间解决客户的现场难题。客户能够借助我们的系统快速的解决问题，提高效率，打开他们和客户之间的大门。</p> <p>7、控制器层面有价格战的风险存在吗？企业通过降价来获取更多的市场份额吗</p> <p>回复：当市场竞争发展到一定程度，价格战是难免的。但是，我们不会主动采用这种策略。</p> <p>8、目前和国内国外的竞品价格差大吗？</p> <p>回复：行业不一样，价格不统一。公司产品是 to B，不像 to C 的产品那么透明。我们特别重视头部客户，从这个角度讲，我们的营销策略和定价策略和其他家是不一样的。</p> <p>9、公司有五轴产品吗？</p> <p>回复：水切割有五轴产品，还有实木雕刻，具备五轴 RTCP 功能。</p> <p>10、今年上半年行业需求旺盛，四季度的情况和三季度或者上</p>
--	--

	<p>半年相比，是变好还是变坏，以及对明年的需求展望是什么样的？</p> <p>回复：今年上半年的需求这么旺盛，是有一些不可持续的因素。目前看下半年还算比较健康，但也有部分客户受限或者电缺芯片的困扰。对明年的市场看法分歧比较大，有些很乐观，有些较悲观，不太统一。</p> <p>11、公司供应链用的芯片，有哪些是进口的，不可替代的，有开启本土化供应链的举措吗？</p> <p>回复：公司产品用的芯片没有和国家安全相关的，也不是特别尖端的芯片，不会受政治斗争的影响。从国产化来讲，公司一直在稳步推进这件事情。也会根据芯片的供货波动，在特定的项目上会去做调整。另外晶元类元器件在选型上也是用的通用型的，不是定制的。</p> <p>回复接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，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，同时已按深圳证券交易所要求现场投资者签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 02 日