

## 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
参与单位名称及人员姓名	华创证券—王文龙、张璋。
时间	2021年9月30日
地点	公司
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>一、公司董秘通过 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；带投资者参观公司展厅产品；播放公司宣传片视频，方便投资者了解公司业务。</p> <p>二、主要交流内容如下：</p> <p>1、前几年收入增速比较平缓的原因是什么？</p> <p>回复：从 2015 年左右开始，我们推出了 Phoenix 平台计划，产品的基本功能要平台化，包括软件和硬件部分。为此投入了大量研发资源。这对老产品的升级迭代和新产品的开发上，影响巨大，开发效率降低了。经过近 6 年的打磨，Phoenix 平台成熟度提高，可以在它上面进行产品开发了。今年开始，所有产品都开始切换到 Phoenix 平台开发，效率得到很大提升。</p> <p>2、讲一讲 Phoenix 平台</p> <p>回复：Phoenix 平台包含软件和硬件部分。硬件部分，我们已经很早完成了，现在硬件部分主要有三大系列，Pm 系列、Nc 系列和 Nk 系列。软件部分，主要包含两部分，功能模块和插件集。功能模块，主要是运动控制领域、数控领域的一些核心的通用的技术，做成功能集，比如运动控制内核、五轴功能、现场总线、PLC 引擎等等。插件集，相当于开发工具包，有两</p>

类，一类是 CNC 开发插件，有 3C 行业 CNC 插件集、激光行业 CNC 插件集、金属行业 CNC 插件集；还有一类是 CAD/CAM 插件集，现在只做了激光和木工两个行业。

### 3、Phoenix 平台意义在哪里？

回复：目的有三方面。一、降低定制化开发的难度，从而降低定制化开发人员的素质能力要求，将小型定制化下沉到销售端，真正实现近距离定制化，贴近客户开发。我们的办事处有技术销售，他们可以通过插件集进行一些小型的定制开发。二、应对高端定制化。对于一些需要自己开发形成独特产品优势的有实力的客户，我们可以将功能模块和行业插件集搭配硬件部分销售给客户，他们自己进行深度二次开发。既降低我们的定制开发的人力耗费，也可以黏住客户。三、快速进入新细分领域、新市场。新品开发可以直接调用核心功能模块，只要吃透工艺，掌握应用层面的东西，就可以开发出新品。研发效率会极大提高。

### 4、收购南京开通的目的是什么？

回复：这是同业并购。南京开通也是做数控系统，主要是用在数控车床上。车床领域，我们之前是空白，对我们来说是个非常好的补充。这次收购，希望双方优势互补，在车铣复合高端应用上能够取得突破。

### 5、激光领域会存在价格战？

回复：目前看，激光领域的竞争非常良性。作为领头羊，柏楚并没有用降价的方式打击我们，我们也没有用低价方式抢客户。我们也没有因为要赶超他们而挖他们的人才，他们也没有挖我们墙脚。这种竞争很难得。大家都在把精力放在产品开发上。这个领域还有很多可以获取更多利润的地方。他们是一个令人尊敬的对手。在国内因为价格战打烂行业的事情，太多了。

### 6、激光行业还有什么动作？

回复：后面会推出独立随动仪；其次是套料和 CAD/CAM 推出独立版本，希望将它打造成一款独立的工业软件，主要应用在在机械加工行业。从设计端到制造端能够打通。我们可能需要一个行业一个行业做，以我们数控系统的细分市场一点一点去做。

7、公司上半年度业绩同比大幅增长的主要原因有哪些？

回复：主要原因有几点：一是公司 2 月份完成收购南京开通自动化技术有限公司，当月财务数据并入合并报表；二是上半年度，疫情得到控制，整体市场需求快速增长，去年同期数据受疫情和证券投资影响较大；三是制造业比较景气，公司各个细分市场的需求增长，特别激光领域，持续加大投入，技术不断得到突破，产品性能不断提升，获得了更多国内高质量头部客户的认可，市场占有率提高。

8、如何看创新业务，智能制造业务的发展？

回复：这块业务是 16 年前后开始的。当初的定位是设备联网，把它作为数控系统的一个功能，作为产品亮点。前期它的开发主要是围绕数控系统的，陆续开发出不少功能模块。后来随着对智能制造的理解，我们认为它可以形成单独的产品，对离散智造领域的机械加工厂进行赋能。现在一级市场在这一块的火热程度也印证了我们的判断。目前最大问题是销售。去年之前，这块的推广销售，是原来的销售体系在负责。数控系统和工业物联网是两种不同类型的业务，客户不一样，销售方式截然不同的。

9、公司未来的战略是什么？

回复：未来的发展战略就是单机+工艺+智造。单机就是数控系统、伺服系统，利用 phoenix 平台切入更多行业、更多细分市场。工艺，就是工艺端软件，比如套料软件、CAD/CAM、拆单软件等等，按照计划，年前我们会出独立的套料和 CAD/CAM 软件。智造就是工业物联网。

10、怎么看明年的情况

回复：公司的产品交付周期很短，1 天内发货，按照物流的水平，估计 2-3 天客户就能收货装机。主要看制造业景气度吧，看整个制造业的情况，终端市场扩产能的愿望。有个优点，我们下游应用场景比较多，即使整个制造业不景气，但是，我们可能会出现东边不亮西边亮的情况。

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签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）	无
日期	2021年9月30日