

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 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	谢诺辰阳私募—郭乐颖；世诚投资—周捷；奶酪投资—王颖贤； 汇升投资—张攀、周丽；合煦智远—何宇涵；盈米基金—陈龙； 发展研究中心—刘雪峰、雷棠棣；鼎萨投资—张王品；含德投资— 王照峰；平安养老—邵进明；泓澄投资—曹中舒；晨燕资产— 腾兆杰；明亚基金—陈思雯；明河投资—姜宇帆；第一北京投资— 李昂城；宏羽投资—李宏斌；进门财经—刘婷；阿尔法基金—陈渭文； 前海基金—邢程；前海德毅资产—陈升；银瓴资产—封瑞玄；人保资产— 田垒；聆泽投资—翟云龙；阳光资产—黄抒雁；健顺投资—邵伟； 国泰君安—楼见雄；明世伙伴基金—黄鹏；盘京投资—王震；富国基金— 周宗舟；生命保险—唐航；光大保德信—林晓枫；诺德基金—孙小明
时间	2021年10月21日-2021年10月22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	主要交流内容如下： 1、解析一下前三季度的经营状况 回复：前三季度，营业收入 3.17 亿，净利润 5700 万，其中维宏 2.2 亿， 开通 9800 万。从单季度看，Q1 营业收入 8500 万，Q2 营业收入 1.32 亿， Q3 营业收入 1 亿，单季度收入趋势与往年相同。整个行业的季节性不明显， 但是一般有高有低，Q4、Q2、Q3、Q1，四个季度大致这样水平。 2、能按照行业拆分一下吗？

回复：前三季度 3.17 亿，其中车床领域占 31%，主要是开通业务；激光领域占 17%，伺服驱动器占 15%；木工领域占 13%，水切割领域占 9%；金属雕刻雕铣领域占 8%，3C 领域占 6%。

3、各行业增速呢？

回复：车床领域，收购南京开通之前没有。激光领域同比增长 61%，伺服驱动器同比增长 52%，木工同比增长 42%，水切割同比增长 44%，金属雕刻雕铣同比增长 58%，3C 同比增长 50%。

4、毛利率下滑，为什么下滑？

回复：从数字上看，综合毛利率下降，主要是产品结构的变化，并不是产品降价造成的，另外一个原因是原材料的上涨。我们由于去年屯了一批物料，原料上涨的因素有些滞后。

5、原料上涨有什么应对方法吗？

回复：目前上涨幅度比较大的都是一些进口物料，我们在上半年的时候已经陆续对一些国产料进行验证，后面会根据验证情况在结合同行的物料替代情况，审慎考虑更换国产料。当然，提价也是一种策略，这个就需要结合市场情况来看。另外，我们数控系统的硬件部分，已经形成平台化，相同的硬件搭配不同的软件，就可以提供不同的解决方案，我们也可以从这方面着手。

6、分析一下研发费用率降低的原因

回复：研发费用率降低的原因，主要是研发费用基本不变，收入发生变化时，费用率就会同向变化。Q3 环比下降，主要是收入环比下降。

7、研发有多少人？

回复：研发人员 300 多人，维宏 290 人左右，开通 20 多人。维宏的研发架构，主要分为两大体系，研发体系和产品体系。研发体系以平台为主，主要研究一些共用技术；产品体系以产品开发为主，针对具体领域开发对应产品。

8、对制造业景气度怎么看？

回复：短期比较难讲，特别是电力短缺对企业一刀切式的限电限产的政策影响。但是从中长期看，中国制造业转型升级的大政策，应该不会改变。制造业要转型升级，作为核心生产工具

	<p>的数控机床，首当其冲要进行升级换代。这对机床行业是个大机遇，机床整机厂商和数控系统等核心部件厂商要一起努力，抓住这个历史机遇。</p> <p>9、在激光领域和柏楚的差距在哪里</p> <p>回复：主要是产品梯队上。激光切割系统，我们目前主要是 1 万瓦以下功率段，他们有更高功率段产品。1 万-2 万瓦功率段产品，我们在一些行业头部客户那边使用验证。</p> <p>10、激光行业客户有突破吗？</p> <p>回复：有一家行业前 6 的客户，明年会有较大的销量突破。基于商业考量，不方便说客户名字。</p> <p>11、激光产品上有什么新突破吗？</p> <p>回复：后面会出来平面坡口系统，有客户已经在试用了；管切坡口计划是在明年 3 月份左右；独立的 CAD/CAM 软件也会陆续推出。</p> <p>12、独立 CAD/CAM 会单独销售吗？</p> <p>回复：会单独销售。但是和柏楚的方式可能不一样。直接销售给终端用户，这种方式设备厂商有忌惮。我们采用大客户战略，客户忌惮的事情，我们不去触碰。我们会采用销售给设备厂商，他们把设备销售给终端用户时一起销售 CAD/CAM。</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签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 22 日