

证券代码：001287

证券简称：中电港

## 深圳中电港技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-01

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
<b>时间</b>	2023年05月15日 15:00-17:00
<b>地点</b>	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长 周继国 总经理 刘迅 财务总监 陈红星 独立董事 吕飞 董事会秘书 姜帆 保荐代表人 王申晨
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1. 请问贵公司未来规划方向？有没有人工智能发展规划？对于负债率过高有什么措施？一季度业绩同比下降较多，对后期业绩的展望？</p> <p>答:您好，从几个方面来答复您的问题。首先，未来公司将以“大平台+精专业”为核心，全力打造以电子元器件为核心的电子元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，持续推动网信系统、人工智能、汽车电子、工业控制等业务领域的应用创新成熟落地；连接产业上下游，探索产业生态运营模式，全面提升对产业链的覆盖能力以及对下游行业的应用技术实力，加快公司数字化转型升级进程，助力电子信息产业健康发展。第二，公司分销产品下游应用</p>

范围广泛，人工智能是其中重要的应用领域，中电港持续关注重点应用领域的发展趋势，及时调整资源配置结构，提升把握市场机会的能力。第三，公司的负债率较高是和电子元器件分销行业的商业模式、行业特点密切相关的，同时公司的营业收入增长速度较快、业务规模较大，资金需求也较大。针对负债率较高的问题，公司将积极控制应收账款及存货规模、积极开拓融资渠道、获取充分的银行授信额度保障资金链安全，从而实现优化负债结构、保证资金链安全、稳定的目的。第四，公司2023年第一季度经营业绩的下滑是受2022年下半年，特别是第四季度以来经济环境影响造成的。电子信息产业全行业目前处在去库存的调整阶段，随着国家整体经济形势的复苏，电子元器件分销行业也将会逐渐恢复到正常的发展轨道中。感谢您的关注。

**2. 与同业竞争中有哪些优势？什么原因造成毛利率为什么比同业低？**

答:您好，中电港的竞争优势主要体现在以下几个方面：1、授权资源优势，截止2022年末公司上游授权产品线达到136条，已经成为国内规模最大的电子元器件分销商，优质的授权资源是公司核心竞争力的关键因素；2、客户资源优势，公司凭借优质的授权分销资质、全面的产品线布局、完整的业务体系，在多年业务发展中积累了众多领域的优质客户资源；3、历史沉淀及规模优势，公司近三年来营收规模稳居国内电子元器件分销企业第一位，长期的历史沉淀让公司与供应商、客户建立了稳定的合作关系，较大的市场份额为公司进一步拓展业务、巩固竞争优势提供了重要保证；4、技术优势，公司多年来扎根电子元器件分销行业，专注于消费电子、通讯系统、计算机、工业电子、汽车电子等多个下游应用领域，对电子元器件产品的技术研发、运用场景具有深刻的见解，并储备了一批高素质人才队伍和专业技术知识；5、综合服务优势，中电港已经发展成为涵盖电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务的综合服务提供商；6、生态优势，公司通过“大平台”建设，集聚了产业链上下游大量的产业资源，为业务的可持续增长提供动力。目前同行业企业毛利率水平呈现以下特点：1、包括中电港在内，营业收入规模较大的企业毛利率水平普遍在5%以下；2、中等规模分销商的毛利率水平普遍在5%-10%，高于公司的毛利率水平；3、规模较小的分销商更加聚焦于某类产品、领域等，其专业化运作使毛利率保持了相对较高的水平，普遍在10%以上。

谢谢!

### **3. 未来产品应用市场怎么样**

答:您好。截止2022年末公司分销业务的授权产品线136条, 分销产品包括CPU、GPU、MCU等处理器及存储器、射频器件及无线连接产品、模拟器件、分立器件、传感器、可编程逻辑器件等完备的产品类别, 下游应用广泛覆盖了消费电子、通讯系统、工业电子、汽车电子、人工智能等众多应用领域。谢谢。

### **4. 财总, 您好! 请问公司目前的经营情况如何?**

答:您好。2022年实现营业收入433.03亿元, 较上年同期增长了12.79%; 归属于上市公司股东的净利润4.01亿元, 较上年同期增长18.96%; 资产总额197.28亿元, 较期初减少2.90%。2023年第一季度实现营业收入82.48亿元, 较上年同期下降37.25%; 归属于上市公司股东的净利润0.71亿元, 较上年同期下降46.87%; 资产总额194.42亿元, 较期初减少1.45%。具体可参阅公司披露的2022年年度报告及2023年第一季度报告等定期报告, 谢谢。

### **5. 请问归母净利润同比降低的原因是?**

答:您好。根据公司披露的《2023年一季度报告》, 公司归母净利润较上年同期有所下滑, 主要原因系: (1) 受2020年下半年以来供给需求变动等影响, 市场出现“缺芯”, 公司销售规模持续增长, 2022年1-3月收入、利润水平处于历史高位, 使2023年1-3月的比较基数较高; (2) 2022年下半年以来, 在宏观经济整体下行等因素的影响下, 电子元器件终端需求较为疲软; 加之较多电子元器件短缺已得到缓解, 部分客户降低了备货库存。谢谢。

### **6. 目前公司获得了哪些厂商的授权分销资格?**

答:您好。截至2022年12月末, 公司在国内外获得了136家电子元器件原厂的授权分销资格。公司的授权分销产品线既包括Qualcomm (高通)、AMD (超威)、NXP (恩智浦)、Micron (美光)、ADI (亚德诺)、Renesas (瑞萨)、Nvidia (英伟达) 等国际顶尖品牌, 还包括紫光展锐、小华半导体、澜起、豪威科技、兆易创新、长鑫存储、圣邦微、矽力杰、思瑞浦等国内知名品牌。谢谢。

### **7. 贵司2022年毛利不超过百分之四, 请问今年上市后毛利率能否上升**

答:您好, 公司2020-2022年度毛利率水平分别为3.87%、3.53%和3.65%, 保持了相对稳定的水平。不同电子元器件分销企业由于经营策略、业务规模、分销产品线品牌、产品种类、下游产品应用

领域等方面不同，从而毛利率水平也不相同。包括中电港在内的销售规模较大的分销商从深度、广度方面全方位服务各类型客户，对接了众多原厂，并提供种类繁多的电子元器件的分销业务，业务特点表现为多产品线和产品品种、多领域覆盖，同时也对接了较多毛利较低的业务，并拉低了公司整体毛利率，使毛利率稳定在5%以下。谢谢。

**8. 公司今年分红方案？**

答:您好。根据《公司法》、《公司章程》的有关规定，在符合公司利润分配政策、保证公司正常经营和长远发展的前提下，为积极回报全体股东并与全体股东分享公司发展的经营成果，拟订2022年度利润分配预案为：拟以公司现有总股本759,900,097股为基数，向全体股东每10股派发现金股利1.42元（含税），共计派发现金107,905,813.77元，公司2022年度不送红股，不进行资本公积金转增股本。谢谢。

**9. 请问董事长，公司并非简单的提供芯片分销代理，而是通过软硬件支持提供解决方案。但为何毛利率这么低？**

答:您好。中电港是行业领先的电子元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，依托三十余年产业上下游资源积累、技术沉淀、应用创新，已经发展成为涵盖电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务的综合服务提供商。公司主营业务以电子元器件分销为核心，设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务都是围绕电子元器件分销业务展开的，从主营业务收入构成来看分销业务收入占比超过99%。谢谢。

**10. 主要客户有哪些，占比多少**

答:您好。截至2022年末，公司客户已遍布消费电子、通讯系统、工业电子、计算机、汽车电子等多个领域，并与包括消费电子领域的小米、传音、创维、美的、海尔、海信，通讯系统领域的中兴、移远通信，工业电子领域的浙江中控、雷赛智能，计算机领域的华硕，汽车电子领域的比亚迪、华阳集团，电子制造领域的富士康等全球知名电子信息产业客户建立了长期稳定的合作关系；公司前五大客户占年度销售总额比例为19.80%。具体可参阅2022年年度报告，谢谢。

**11. 公司有AI系统服务吗？**

答:您好。公司分销产品应用领域包括人工智能领域。未来公司将持续推动人工智能等业务领域的应用创新成熟落地，加快数字化

转型升级，助力电子信息产业健康发展。谢谢。

**12. 请问总经理，日前国家再申要“要重视通用人工智能发展，支持平台企业引领发展”，贵司作为芯片平台头部企业在后期将采取何举措引领行业发展？**

答:您好，电子元器件分销行业处于电子信息产业链中游环节，通过技术、产品、应用、数据、资金、人才等生产要素的集聚和高效配置，将上游原厂与下游电子产品制造商紧密联系在一起，保障电子元器件供应链稳定，成为连接产业上下游的重要纽带。一方面，公司通过自身在行业市场、客户网络的布局，帮助原厂积极推广新产品、开拓新客户，解决了上游原厂难以有效覆盖众多客户的痛点，降低原厂的营销成本；另一方面，公司通过市场人员、现场应用工程师FAE深入服务下游电子产品生产制造企业，整合客户需求，降低客户采购成本，在为客户供应电子元器件的同时，在产品设计、产品应用等方面为客户提供技术支持和应用解决方案，实现技术增值和服务创新。 谢谢您的关注。

**13. 请问董事对公司未来的发展有何预期，以及战略部署？谢谢**

答:您好。 首先，公司的发展规划：未来，公司将以“大平台+精专业”为核心，全力打造以电子元器件为核心的电子元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，持续推动网信系统、人工智能、智慧视觉、智慧音频、汽车电子、工业控制等业务领域的应用创新成熟落地；连接产业上下游，探索产业生态运营模式，全面提升对产业链的覆盖能力以及对下游行业的应用技术实力，加快公司数字化转型升级进程，助力电子信息产业健康发展。 第二，公司发展战略具体可以分为以下三个方面： 1、打造以电子元器件为核心的产业链供应链生态圈，全面提升公司为生态圈企业赋能的能力 公司将持续完善电子元器件授权分销业务的产品线配置，不断提升应用创新能力，为各细分行业领域的客户提供选择更丰富的“一站式”产品解决方案，全面提升公司在电子信息产业供应链中的综合服务价值。 同时，公司将全力推进供应链协同配套平台建设，以现有“虎门仓”为核心，完成三级仓体系建设和落地，建设和完善自动化与信息系统，配置全球化储运体系，提高供应链整体管理与协同水平，协助中国电子信息产业提高全球资源配置的效率。 公司将通过建设与整合电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套、产业数据服务四大业务板块，完善电子信息产业生态圈，促进生态圈

	<p>企业相互协同、相互赋能，提高生态圈整体运营效率，成为电子元器件产业链供应链生态圈的领跑者。 2、以“新基建”为方向、“精专业”为依托，深入拓展下游应用领域 公司将加大在网信系统、人工智能、智慧视觉、智慧音频、汽车电子、工业控制等“精专业”应用领域的研发投入力度，拓展丰富公司电子元器件产品的下游应用场景，增强公司产品技术研发实力，使得公司在下游各细分领域形成一定的核心竞争力。同时，公司亦计划以新基建相关市场作为业务重点拓展方向，以通信、大数据、人工智能等技术为增长引擎，最大化覆盖行业标杆客户，全方位推进新基建相关业务增长。 3、数字化转型升级，探索大数据服务新模式 公司将依托大平台产业资源集聚优势，进一步升级优化电子信息产业数据引擎“芯查查”，探索大数据新商业模式，以大数据驱动公司业务深入稳定发展。未来公司将重点打造集产品大数据、技术与应用大数据、行业趋势大数据于一体的产业大数据平台，成为电子信息产业中数据挖掘、分析、运营的专业服务提供商。 感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月15日