

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：2023-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>汇丰前海证券、华金证券、先锋基金、博时基金、个人投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023年06月01日 14:30-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>线下</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 姜帆 证券事务代表 谢日增</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>1. 公司对当前行业景气度有什么看法？</p> <p>由于经济疲软、俄乌冲突、中美贸易竞争、美国加息等因素，当前电子信息产业复苏没有显著改善，整个行业处于去库存阶段，一些权威部门统计数据以及行业统计数据显示，全球半导体市场增速正在放缓，行业仍然呈现下行趋势。</p> <p>2、介绍一下公司目前的商业模式？</p> <p>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。</p> <p>公司通过构建产业资源集聚的综合服务平台，以电子元器件应</p>

	<p>用创新为驱动，聚焦网信系统、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，创新性地提出“大平台系统赋能、精专业创新驱动”的新分销模式。</p> <p>3、公司代理的国际国内品牌有多少？是否有明显差别？</p> <p>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，其中国际产品线31条，国内产品线105条，授权分销产品线数量位居行业前列。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。</p> <p>产品种类和行业应用覆盖方面，公司授权分销品类覆盖从CPU、GPU、MCU等处理器到存储器、射频器件、模拟器件、分立器件、传感器件、可编程逻辑器件等完善的产品线，可为消费电子、通讯系统、工业电子、计算机、汽车电子、安防监控、人工智能等多领域提供应用解决方案。通过广泛的客户覆盖和专业的技术服务，持续推动各类电子元器件技术增值、服务创新和产品销售。</p> <p>4、公司一季度产品存货有所降低，是否是有意识的控制存货？合理的库存水平是多少？</p> <p>公司备货采可以分为销售预测备货和市场预测备货两种类型。销售预测备货指公司根据客户反映的需求预测数据进行备货采购。市场预测备货指公司产品部门根据市场电子元器件的供给需求变化情况及多年业务经验，运用统计工具辅助分析安全库存是否能满足未来客户的交付需求，决策是否进行需要进行备货采购。</p> <p>公司有严格备货管理制度，目前公司库存处于正常数位，能够满足产品的准时交付，降低产品断供风险、提高供应链稳定性，满足客户临时性采购需求。</p> <p>5、公司如何确定销售价格？是否会根据市场调整？</p> <p>公司作为原厂的授权分销商，在原厂指导价格的基础上，与上游原厂、客户共同协商确定的产品销售价格，指导价格与最终销售价格会根据市场供需状况等多种因素不定期进行调整。</p>
--	--

6、萤火工场如何定位，未来是否会培养成设计公司？

在“新分销2.0”模式下，公司的主营业务包括电子元器件分销、供应链协同配套、产业数据服务，以及依托“萤火工场”开展的设计链服务。其中设计链服务主要围绕客户产品量产之前的技术活动，提供硬件设计支持服务与技术看方案开发服务，以技术服务和应用创新为核心，聚焦重点行业与产品线，为公司分销业务增长和产业链上下游企业的创新发展提供技术支持、参考设计和解决方案。新分销2.0的核心还是分销，设计链、供应链、产业数据服务都是围绕分销业务展开的。

7、公司未来发展规划是怎么样？

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。

8、公司近几年负债率居高不下的原因是什么？

近几年公司资产负债率相对较高，主要是由电子元器件分销的行业特点、商业模式，以及中电港所处的快速增长的发展阶段决定的。电子元器件分销行业对分销商的资金实力有较高的要求，随着公司业务规模的快速增长，公司自有资金不能满足公司业务规模持续扩大的需要，加之公司目前融资方式较为单一，大部分资金需求通过银行借款解决，因此资产负债率相对较高。

9、公司除了销售原厂现有产品外，是否有对新产品进行推广销售？

公司通过FAE、AE和市场人员为客户提供深度的技术支持服务，深入了解客户产品需求及运营情况，将下游电子产品制造商技术需求信息传导至上游原厂，缓解产业上下游信息不对称问题；同时，公司积极实践电子元器件产品在下游应用领域的创新，与原厂、客户共同攻克产品应用技术难题，为客户提供电子元器件选型、产品线配置、应用方案优化等综合技术服务解决方案，积极为原厂产品的推广提供服务。

10、公司下游客户覆盖面都有哪些？

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，积累了多领域的优质客户资源。目前，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。

11、公司是否是国际国内原厂在国内的唯一代理商？

公司是国际、国内原厂在国内的授权分销商之一。

12、过去这几年低毛利率水平较低的原因？

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，所以近几年来公司毛利率稳定在三个多点。

13、公司授权分销和非授权分销的收入占比是多少？

公司授权分销和非授权分销收入占比约为6:4，公司的非授权分销主要为行业客户提供协同配套服务。

14、公司的FAE+AE人数有多少？是否固定服务某个客户？

截至2022年12月末，公司拥有超过200名FAE及AE人员，长期以来，公司以技术服务为纽带的分销服务获得客户的一致认同，公司产品在市场上赢得了较好的口碑。

公司FAE、AE和市场人员通过与客户保持长期紧密联系，深入了解客户产品需求及运营情况，将下游电子产品制造商技术需求信息传导至上游原厂，缓解产业上下游信息不对称问题，同时，公司积极实践电子元器件产品在下游应用领域的创新，与原厂、客户共同攻克产品应用技术难题，为客户提供电子元器件选型、产品线配置、应用方案优化等综合技术服务解决方案，持续提升客户产品体验，为公司产品的稳定销售提供了有力保证，并非固定服务于某个客户。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无