

证券代码：300975

证券简称：商络电子

南京商络电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：【2023-005】

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"/> 路演活动人 <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	东吴转债 陈伯铭 华西证券自营 马行川 南华基金 姜 力 泰信基金 李素云 创金合信基金 张晓雅 大成基金 岳 苗 融通基金 李冠頔 郑州云杉投资 李 晟 博时基金 张朱霖 驯致投资 杨 进 金光紫金创投 雷 静 富国基金 马 兰 炎生投资 左 文 中天汇富基金 许高飞 允文资产 徐嘉诚 鑫元基金 葛川荣 西部证券自营 杜 威 鸿运私募 高 波 兴亿投资 张永波 麦凯伦资本 谢恺春 弘业期货 赵 晶 瑾谷资产 张文强 沙钢投资 毛龙飞 红杉 PIPE 闫慧辰 风炎投资 徐余颀 中泰自营 李硕文 银华基金 陈晓雅 途灵资产 赵梓峰 工银国际 吴亚雯 高远私募 殷竟成 中信证券 支彩虹 嘉实基金 曲海峰 财信证券 王定昌 平安养老 王茹鸣 大正十方股权投资 程 凯 交银国际 吴新宇 (排名不分先后)
时间	2023年6月29日（周四）下午 15:00-16:00

地点	公司总部会议室
上市公司 接待人员	财务负责人兼董事会秘书：蔡立君先生 证券事务代表：杨伟婷女士
投资者关系活 动主要内容	<p>本次投资者关系活动在公司会议室举行。会议中，公司财务负责人兼董事会秘书蔡立君先生向投资者介绍了公司的相关情况并回答了有关问题，具体内容如下：</p> <p>问题 1：今年以来被动元器件的下游需求情况以及下半年展望如何？</p> <p>答：被动元器件的下游需求在 2022 年第三、第四季度触底了，目前正在逐步回暖过程中，预计今年下半年应该会比上半年更好一些。</p> <p>问题 2：请介绍目前公司较大品类的库存情况。</p> <p>答：按照被动元器件和主动元器件划分，被动元器件的库存水位已经恢复到正常的水位，有些品类甚至比正常水位稍微还低一些；主动元器件的库存还处于略微偏高的位置，就公司而言会比正常情况多预留半个月左右，主要是存储、功率器件稍微偏高一些。</p> <p>问题 3：2022 年的二季度开始，公司业绩较 2021 年同期有所下降，主要原因是什么？再结合实际情况谈下今年复苏的进度。</p> <p>答：主要还是因为整个电子元器件市场波动，在去年年初甚至是前年年底，从被动元器件开始，市场供需关系发生反转。公司去年一季度业绩还可以，是因为还有一些长尾的订单仍在逐步出货消化中，因此整个市场供需的倒挂、降价的情况从二季度开始体现，导致业绩相比 2021 年有较为明显的下降。就目前而言，被动元器件已经处于回暖复苏中，主动元器件目前还处于底部的状态。今年下半年公司比较看好被动元器件的复苏。</p> <p>问题 4：2022 年公司营业收入规模微增、利润下降比较多的原因是什么？</p>

答：收入方面，如果将 2022 年的营业收入分成量和价看，公司的销量增长较为明显，但是价格方面，被动元器件，特别是电容的价格下降幅度比较大，导致公司整体营业收入规模相较 2021 年只有略微的增长。利润方面，公司目前的经营战略是希望可以占领更多的市场份额，因此在这个过程中牺牲了一部分的利润。

问题 5: 同行业公司雅创电子在 2022 年的业绩波动好像没有公司这么大，公司了解到是什么原因？

答：雅创电子主要是做汽车行业的电子元器件分销，在 2022 年汽车行业都是处于比较好的态势，所以它去年全年的业绩都不错。公司在 2022 年波动比较大是受产品品类影响，因为公司有一半业务是被动元器件，在经销商同行里属于被动元器件占比较高的，而去年被动元器件回调幅度较为明显，所以对公司整体业绩影响比较大。

问题 6: 作为分销环节来说，主动元器件和被动元器件的毛利率哪一个相对更高一点？

答：被动元器件的毛利率相对来说会更高一些。因为被动元器件结转的账期相对来说长一些，大概在 3~4 个月，主动元器件结转的账期大概 1~2 个月，所以被动元器件的毛利率相对来说会比主动元器件高一些。但是如果从净资产收益率角度计算，两个品类是差不多的。

问题 7: 从电子元器件分销赛道来说，国产替代的趋势偏向于利空还是利多？

答：总体偏向于利多。特别对公司来说，在被动元器件的各个细分产品领域已经有了比较全的代理品牌，国内国际的一线品牌公司都有，但是在主动元器件领域，公司更多的是国内原厂的代理权，像国际上最一线的 TI、英飞凌的代理权，目前公司还没有拿到。随着国产替代趋势加速和公司良好的客户基础，公司可以顺利拿到国内原厂的代理。随着国内原厂的能力、产品的品质等各方面越来越强，也相当于是公司的产品竞争力越来越

越强。从另一个角度来说，现阶段国内原厂在海外市场上的知名度仍比较欠缺，对于拓展海外市场这一块还有比较长的路要走。

问题 8: 如果公司的可转债未来能够满足强赎条件，请问公司会倾向于强赎促转股吗？

答：这个要结合当时实际情况来看，公司暂时还未有明确的规划。

问题 9: 请问 AI 服务器有没有对公司有比较强的拉动？

答：公司现在有超过 90 条产品线、4 万个 sku 产品，涉及的应用领域非常广泛，只要用得到电的地方都有可能用到公司的产品，公司为各个下游应用领域提供硬件的基础。

问题 10: 公司如何与国际巨头艾睿电子、大联大、安富利等竞争？

答：这些国际巨头的分销商已经经历了大几十年、有的甚至上百年的发展历史，并且伴随着不停的并购活动才发展到现在的体量规模。但由于整个电子行业的下游可能有将近一半在中国，并且国内分销商的本地化服务一定是优于国际分销商的，所以这几年中国的分销商的发展非常迅速，根据国际电子商情统计，从 2016 年到一直到现在，中国排名前 25 分销商的营业收入复合增长率应该超过 20%。所以公司认为，到 2030 年中国也将会出现过千亿的分销商。国际巨头艾睿电子、安富利的优势更多是在于北美市场和它们跟原厂多年的合作关系，包括一些国际头部的原厂。但随着这几年国产品牌的崛起，也会给国内分销商可以起到很好的助力作用。

问题 11: 公司在东南亚有没有一些发展方向？

答：公司在 2019 年设立了新加坡子公司，展开了东南亚的布局，现在在当地大概有约四十名员工，由新加坡子公司辐射到印度、越南、马来西亚、泰国、印度尼西亚等地，这些地方也都有公司本地的员工。同时公司也会关注当地合适的标的，选择适当的时机展开并购。

附件清单

无

(如有)	
日期	2023年7月3日