南京商络电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 【2023-006】

投资者关系 活动类别	☑ 特定对象调研□媒体采访□业绩说明会□新闻发布会□路演活动人□现场参观□其他(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券 顾一格 长信基金 李博华 瓦琉咨询 刘玉金 西部利得基金 毛振强 东吴证券 陈伯铭 国泰基金 王艺蓉 汇添富基金 祁靖文 (排名不分先后)
时间	2023年11月16日(周五)下午14:00-16:00
地点	公司总部会议室
上市公司 接待人员	证券事务代表: 杨伟婷女士
投资者关系活动主要内容	本次投资者关系活动在公司会议室举行。会议中,公司证券事务代表 杨伟婷女士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: 问题 1: 2023 年 6 月以来下游的订单和情绪如何? 答:分行业来说,智能手机行业在 Q3 的需求较为旺盛,高景气度一直 持续到 11 月,截至目前需求有所放缓;汽车行业的客户正在年底冲量,目 前订单需求较好,尤其体现在新能源汽车产业链,客户的提货速度明显提 升,不少物料出现了供应紧张的情况;网络通讯行业在 Q3 的市场表现总体

没有出现特别的好转,但存在少许新领域的需求刺激;工业行业 Q3 的整体需求较 Q2 有所放缓。

问题 2: 和 2023 上半年比,目前上游的库存有好转吗?

答:分产品线看,被动元器件的库存水位保持稳定,阻容感元器件的库存均处于良性的合理水平;主动元器件的库存水位有所改善,部分存储器件的库存已回归正常,分立器件的整体库存比较合理,部分物料略有短缺,连接器的原厂交付能力明显提升,库存情况有所缓解,库存水位正在逐步下降中。

问题 3:下游需求不好时,价格下跌,经销商的利润空间是否会被压缩?

答:公司的定价方案是季度议价。公司客户分成两类,一类是终端客户,一类是贸易商,终端客户的数量占比达 90%。公司会在上季度末将下个季度的价格和客户协商好,同时背靠背与原厂协商签订季度议价合同价格,从而锁定两边价格,也锁定了公司合理的毛利率空间,因此也不存在价格下跌后公司利润空间即被压缩的情况。

问题 4: 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。

问题 5: 公司的战略规划是什么?

答:公司未来预计从以下四个方面成长壮大:第一,逐步提升公司在原有客户的份额,同时进一步拓展新领域的客户;第二,扩大代理的产品线覆盖率;第三,进一步拓展全球化布局;第四,寻找半导体产业链上下游以及分销同行业的投资并购机会,以扩充原厂代理权或者下游缺失的细

	分市场。国际头部分销商目前的客户数量近3万家,营收规模达上千亿元
	人民币,而公司的客户数量为 4000 家左右,营收规模仅为几十亿元人民
	币,未来公司的拓展空间依然很大。
	问题 6: 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:公司需结合当时实际情况来看,暂时还未有明确的规划,具体情
	况详见公司对外披露的公告。
附件清单	
(如有)	无
日期	2023年11月21日