

证券代码：301563

证券简称：云汉芯城

云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	2026年6月5日 广发证券、德邦基金、浦银安盛基金、银河基金、中信保诚基金、华泰保兴基金、浙商资管、富安达基金、上海国际信托、天风证券、海富通基金等机构。 2026年6月8日 中泰证券、西部利得基金
时间	2026年6月5日、2026年6月8日
地点	云汉芯城办公室现场及线上会议
上市公司接待人员姓名	首席财务官兼董事会秘书：周雪峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 二、互动交流主要内容 1、公司的产品结构是什么样的？ 答：半导体（含分立器件）合计占比接近 60%，被动器件占比 15%到 17%，连接器占比与被动器件类似，其他部分包括模组和模块。这与电路板上的价值分布相似，具体比例会根

据市场环境的不同而有所变化。

2、电子元器件涨价对公司有什么影响？会如何应对？

答：从影响看，在产品需求稳定前提下，销售单价上涨会带来收入规模的提升；同时，在价格上行周期中，公司备货部分采购成本涨幅滞后于销售价格涨幅，公司自有备货部分会出现阶段性毛利正向波动。在应对上，公司依托全球供应网络与长期合作关系，动态优化货源与交付路径，坚持以数据驱动的库存结构管理，聚焦高效周转与安全库存，避免投机囤货与跌价风险。公司最终致力于以数字化供应链能力与稳定交付优势，将外部波动转化为客户粘性与服务价值。

3、公司的备货周期是多久？

答：备货的周期一般为三到四个月，但具体备货情况由公司备货模型根据市场变化、历史数据和供需关系动态调整，可能拉长到六到九个月。模型还会在价格过热时缩短备货周期以避免风险。

4、公司的供应商结构是怎样的？

答：在供应商结构方面，公司已构建了多元化、全球化的供应链网络。目前，我们与全球近 4,900 家供应商保持合作关系，覆盖超过 40 个国家与地区。从地域分布看，约 70%的供应商位于中国本土，约 30%位于海外，这确保了我们在国产化与全球化供应之间的战略协同。从合作层级看，供应商体系包括原厂、授权代理商及信誉良好的独立分销商，有效保障了供应的广度、稳定性与成本竞争力，为我们实现客户的高效服务提供了坚实支撑。

5、公司如何保证供应链的稳定性？

答：首先，在供应商协同层面，我们建立了动态分级管理体系，基于交付及时率、质量稳定性、价格竞争力等核心指标对供应商进行综合评价，并与核心供应商形成深度战略合作。通过需求预测共享及中长期协议等方式，实现稳定优先供应，以此来应对市场波动。

其次，在运营与风控层面，公司对供需波动、交期变化及市场价格进行实时监测与预警，在部分物料紧缺时快速实现供应切换，提升供应弹性。

6、公司的库存策略是什么样的？

答：在库存管理方面，公司构建了以“自有备货”与“供应商协同库存”相结合的动态体系，目前二者比例约为4:6。我们以前瞻性、数据化的方式进行库存决策：首先，基于年度战略规划与产业趋势判断，明确核心品类的备货方向；其次，结合季度经营分析、市场供需数据与销售预测，滚动制定采购与备货计划；最后，在日常运营中依托智能系统实时跟踪需求与供应波动，对库存水位与结构进行动态调整，以实现供应安全、库存效率与资金占用的最优平衡。

7、公司与传统分销商的区别是什么？优势是什么？

答：传统分销商主要服务于大客户和大订单，采用计划性采购模式。公司目前服务客户的主要需求概括来说是“小散临急”，即“小批量、多品种、临时性、急迫性”需求。“小散临急”是市场上的常态，也是公司服务客户的基本面。公司通过互联网和信息技术手段高效解决供需信息不对称问题，构建现货供应能力。公司优势既能覆盖传统分销不愿/难覆盖的中小批量现货与紧急需求，又能逐步提升对批量需求与合规采购场景的服务深度——这种“平台化整合+数据化运营+全链路质控与追溯”的综合能力，是公司相对传统

	<p>经销商的主要差异化优势。</p> <p>8、小散订单为什么会选择我们公司？</p> <p>答： 电子元器件流通中长期存在一个结构性错配：研发、打样、试产及小批量生产阶段的“小散临急”需求，型号多、单量小、交期紧，在传统分销服务方式下，授权代理商更集中于服务大客户、大订单，导致海量中小批量需求较难在传统渠道被高质量响应，只能转向分散的现货渠道解决。而分散的现货渠道的问题在于：信息不对称、供应商良莠不齐，客户常面临搜寻与沟通成本高、价格不透明甚至偏高、交期不稳，以及品质等风险。公司用平台化与数字化把“小散临急”做成一个可规模化的服务能力，为客户提供稳定、透明、高效的解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
日期	2026年6月8日