

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：2026-007

投资者关系活动类别	<input 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9日 天风证券、平安养老、聚鸣资产、汇添富基金、华宝基金、鹏华基金 2026年6月10日 天风证券、太平资产、太平养老
时间	2026年6月9日、2026年6月10日
地点	各投资机构会议室
上市公司接待人员姓名	首席财务官兼董事会秘书：周雪峰 证券事务代表：任凤娇
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、公司与传统授权分销商的区别是什么？有什么优势？ 答：公司是一家以数字化、人工智能为核心驱动力的电子产业互联网平台企业。与传统分销商以大客户、大订单的计划性采购模式不同，公司从服务中小批量、零散需求起步。公司服务客户的核心需求可概括为“小散临急”——即“小批

量、多品种、临时性、急迫性”需求，这也是公司长期深耕的基本面。公司依托互联网与信息技术手段高效匹配供需，构建现货供应能力。在优势方面，公司既能高效响应传统渠道覆盖不足的中小批量现货和紧急需求，又能向批量采购与合规场景延伸服务深度，形成了“平台化整合+数据化运营+全链路质控与追溯”的综合能力，构成相对传统经销商的核心差异化优势。

2、近期 MLCC 市场热度较高，公司如何看待本轮行情？

答：当前电子元器件行业整体处于上行周期，MLCC 等品类受 AI 算力需求增长拉动，供需偏紧，价格处于上升通道。公司作为现货供应平台，市场景气回升有助于客户获取与转化加速；价格上行阶段，自有备货部分采购成本涨幅一般滞后于销售价格，将出现阶段性毛利正向波动。在客户服务层面，公司注重将外部市场波动转化为客户粘性与服务价值。依托平台的交付能力、供应保障水平以及区域间现货资源调配能力，将优质供应链资源转化为更完善的客户服务方案，使更多客户认可公司的服务与供应能力提升。公司坚持以数据驱动的库存管理动态调整备货策略，持续提升供应保障能力与客户服务水平。

3、公司的备货策略是怎样的？在当前行情下是否会加厚备货？

答：公司采用“自有备货”与“供应商协同库存”相结合的动态管理模式。备货周期一般为三到四个月，具体由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；当模型判断价格过热时，亦会缩短备货周期以控制风险。当前市场环境下，公司将根据备货模型指引适时调整库存水位，在保障交付稳定性的同时注重库存效率与

风险平衡。

4、公司的客户结构是怎样的？未来有哪些拓展方向？

答：公司以服务电子制造企业的中小批量采购需求为基础，客户广泛分布于多个细分行业领域。2025 年度订单 83 万笔，平均每笔不足 4,000 元，收入来源高度分散，体现了典型的长尾市场特征。从拓展方向来看，公司在巩固中小客户基本盘的同时，已通过组建授权分销团队、推出“芯晶采”等数字化工具，系统化提升对中大型客户的采购协同与供应保障能力；在海外市场方面，公司已启动国际化业务布局并持续深化拓展。

5、公司的产品结构是怎么样的？

答：半导体（含分立器件）合计占比接近 60%，被动器件占比 15%-17%，连接器占比与被动器件类似，其余为模组和模块等。这一结构与电路板上的价值分布相似，具体比例会随市场环境变化而有所波动。

6、公司在供应链方面建立了哪些核心能力？

答：公司与全球近 4,900 家供应商建立了合作关系，覆盖丰富的电子元器件厂牌，基本满足客户一站式采购需求。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。公司对供应商实施动态分级管理，基于交付及时率、质量稳定性及价格竞争力综合评价，与核心供应商形成深度合作以保障供应稳定性；同时利用全球供应网络，在不同区域间进行现货资源调配，提升供应弹性与成本竞争力。

7、如何看待公司当前的净利率水平？

	<p>答：公司 2025 年度销售净利率为 3.09%，2026 年第一季度为 4.44%，净利润主要源自元器件交易的购销差价。由于管理费等固定成本相对恒定，随着未来业务规模的持续扩大，预计将有效摊薄单位成本，推动利润率逐步提升。具体净利率水平取决于未来业务规模的增长速度及新业务模式的拓展情况。</p> <p>8、一季度业绩增长的主要驱动因素有哪些？增长势头能否延续？</p> <p>答：一季度业绩增长的核心驱动是营收规模的持续扩大，体现为客户数量和订单量的增长。在获客端，上市后品牌影响力的提升增强了客户对公司的认可度与信任感，有效推动了新客户拓展和存量客户活跃度的提升。在业务结构层面，公司在持续巩固小批量、多批次订单这一基本盘的同时，授权分销等新业务模式一季度增长较快，订单结构也呈现出大批量订单占比上升的趋势。在增长持续性方面，公司具备“供应端和需求端共同推动的增长飞轮”——客户规模增长带动供应商在产品类别、价格、服务等方面给予更好的支持，供应能力优化后吸引更多下游需求，形成数据积累、能力迭代和服务优化相互促进的良性循环。</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 10 日