

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：2026-009

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	国联民生证券、华泰资产、博普资产、国金证券、上海冲积资产管理中心
时间	2026年6月17日
地点	机构会议室及线上会议
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	<p>一、互动交流主要内容</p> <p>1、公司目前的业务重点和发展重点是什么？</p> <p>答：公司业务整体可分为平台业务与授权业务两大板块。平台业务仍是公司基本盘与规模底座，当前重点在于持续扩大客户覆盖面与订单密度，以规模效应+数据能力驱动效率提升与客户粘性。近年来平台客户数与订单数保持增长，典型需求仍集中在“小批量、多品类、临时性、急迫性”的电子元器件采购场景。后续我们将继续通过数字化供应链能力强化平台服务深度，提升复购与黏性，同时稳步推进海外平台业务能力建设，更好满足海外与本地化服务需求。</p>

此外，授权业务为公司战略增量方向，围绕“互联网+授权代理”思路，系统化对接原厂授权资源，提升供应确定性与中大客户服务能力。授权业务在完成体系搭建后已实现较快起步，并将作为长期重点持续推进。

2、海外业务的增速和占比情况如何？

答：公司 2025 年海外业务收入 2.97 亿，占总营收比例为 9.18%，同比增长 89.74%。

3、公司在上涨行情下的价差如何确定？

答：公司收益主要来源于销售定价与采购成本之间的合理差额，该差额由公司基于市场化定价模型综合确定。定价模型的核心输入参数主要包括：当期市场现货价格水平、全球多源库存与可供货量的动态变化、对供需及价格趋势的判断，以及公司既定的市场竞争策略。同时，公司依托覆盖全球近 4,900 家供应商的网络优势与长期合作关系，通过多源比价、替代料推荐及区域货源调配等手段提升采购议价能力，并借助平台规模效应进一步优化采购成本。

4、如何看待电子元器件品类的上涨行情？

答：当前电子元器件行业整体处于上行周期，受 AI 算力需求增长拉动，供需偏紧，价格处于上升通道。虽然市场有一定的周期性波动，但这次由于 AI 带来的需求增量可能会持续较长时间，因此对未来市场持乐观态度。

公司作为互联网产业平台，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。

5、公司的增长逻辑是什么？

答：公司的增长逻辑建立在“客户规模增长—供应能力强化—数据能力迭代—服务体验提升”所形成的正向循环基础之上，具体表现为：

随着平台客户规模及交易量的持续增长，公司对上游供应商的议价能力与吸引力不断增强，供应商在产品品类丰富度、价格竞争力、交付优先级及服务配合度等方面给予公司更有利的支持；供应能力的强化，进一步提升了平台在现货交付、价格优势及需求响应等方面的服务水平，从而吸引更多下游客户向平台聚集；与此同时，平台在持续运营过程中积累了海量的交易数据、供需动态及市场情况，为备货模型、精准匹配、替代推荐及风险预警等数字化能力的迭代优化提供了基础；数字化能力的提升导致公司服务能力的提升，又进一步促进了客户粘性与交易活跃度的增长，从而形成正向循环。

上述“客户增长—供应强化—数据积累—服务能力提升”之间的相互促进与持续循环，构成了公司业务增长的底层逻辑，亦是公司持续构建产业互联网平台核心竞争力的重要驱动机制。

6、公司的业务模式与传统分销商的区别是什么？

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。

	<p>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，是公司相对传统经销商的主要差异化优势。</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17日