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：2026-011

投资者关系活动类别	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☑电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	西部证券、中信建投证券
时间	2026年11月17日
地点	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、互动交流主要内容** **1、公司如何定位自身在电子元器件流通链条中的角色？与传统授权分销商的差别在哪？** 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。 **2、目前有哪几类核心业务？各自特点是什么？** 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。 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。 **3、云仓（先采后销）业务怎么做？库存风险如何控制？** 答：公司自 2022 年起开始对备货模型进行探索性建设，并于 2023 年逐步形成较为体系化的备货机制，该机制的建立对提升公司整体毛利率产生了积极作用。备货模型的核心价值主要体现在两个方面：一是通过前置储备有效提升了订单响应速度，满足了客户对快速发货的需求；二是通过规模化采购与合理库存管理，在一定程度上缓解了小批量订单面临的批零差价问题。备货单型号库存价值较低，减值与呆滞风险相对可控。 **4、数字化产品“芯晶采”的业务形态是什么？** 答：“芯晶采”是公司的中大型客户企业内采平台，面

	向中大型客户提供专属商城、系统直连及全流程技术服务，可根据重点客户所属行业的特殊采购流程与合规管理要求，提供专属化、定制化的一站式供应链解决方案。 **5、海外业务的布局与进展？** 答：公司在新加坡设立全球运营中心，海外平台 UniKeyic（www.unikeyic.com）已完成基础能力升级，以新加坡为支点推进北美、欧洲、东南亚、印度等重点市场的供应链协同与本地化交付。 **6、公司的数据资产规模有多大？** 答：公司自 2011 年线上商城上线起持续积累电子产业数据，现已形成多维度数据体系：SPU 商品条目 5,797.57 万条（覆盖全球主流电子元器件型号）、日可售 SKU 2,628.56 万个（每日动态更新）、参数替代关系 10,286.83 万条（支持跨品牌型号替代推荐）、国产替代数据 215.49 万条（对应超 1,000 万国产元器件日可售 SKU）。 这套数据的稀缺性不仅在于静态的商品参数、库存价格、替代关系，更在于十余年沉淀的用户选型行为、订单成交数据、供应商实时库存与交付履约等动态行为数据，构成短期内难以复制的行业数据壁垒。 **7、产品品类占比如何分布？** 答：无特殊行情波动时，销售占比大致匹配电路板元器件平均价值分布：半导体/主动器件占比约 60%，被动器件占比约 15%，连接器占比约 10%。

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 11 月 17 日