

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：2026-004

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
参与单位名称及人员姓名	2026年5月28日 天风证券、富国基金、平安资管 2026年5月29日 天风证券、广发基金、银华基金、汇添富基金
时间	2026年5月28日、2026年5月29日
地点	上海市松江区千帆路237弄9号13层云汉芯城办公室
上市公司接待人员姓名	首席财务官兼董事会秘书：周雪峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、互动交流主要内容</p> <p>1、云汉芯城业务模式？净利润率后续会提升吗？</p> <p>答：与传统授权分销商不同，公司依托互联网和数字化技术，高效低成本低地服务海量中小订单需求。业务结构包括 60%的数据合作（供应商提供库存信息，公司展示并销售，不囤货）、30%多的自有备货以及部分寄售合作。</p>

公司目前销售净利率为 4.44%，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扩大，预计将有效摊薄单位成本，推动利润率逐步攀升。

2、我们和供应商的合作模式是什么？

答：主要有数据合作和备货模式。前者通过实时数据整合供应商库存，平台自主定价赚取差价；后者基于备货模型提前采购通用型号，快速响应客户需求。

3、备货模型的逻辑是什么？

答：备货模型基于市场信息、平台搜索量、客户询价和订单数据，以及供应商实时库存等信息。同时结合历史价格和销售趋势，备货模型能够识别热销和可能出现上涨行情的品类，为采购提供指引。

4、一季度利润增长来源于哪里？越来越多的客户选择我们的原因？

答：一季度利润的增长核心源于营收规模的持续扩张，具体表现为客户数与订单量的增长。

获客能力的增强，一方面得益于上市后品牌影响力的提升以及市场策略的有效落地，客户对我们的认可度不断提高；另一方面，针对前几年香港子公司被列入实体清单的挑战，公司已通过多元化供应链布局与供应渠道的深度拓展成功化解风险。目前，实体清单对公司业务的影响已基本消退，运营重回健康增长轨道。

5、友商业绩增长也比较快，我们和友商的差异是什么？

答：不同友商侧重点不一样，侧重的产品品类也不一样。目前存储品类上涨比较明显，但公司的订单数和客户数增长增

长系源于全品类型号的扩张。

6、存货的结构是什么样的？

答：存货结构与销售结构相近，其中 60%为半导体，20%为被动器件，17%为连接器，其余为模组等。由于通用型号较多，被动器件和连接器在存货中的比重略高于在销售结构中的比重。

7、公司的库存策略是什么，库存策略是否有利于提升未来毛利率？

答：为应对供应链波动并保障交付安全，公司目前维持约四个月的前瞻性战略备货。基于此布局，公司将实施精细化销售节奏管控，充分把握市场周期的时间差红利以提升毛利水平；同时，针对自营库存采取审慎灵活的定价机制，在巩固客户合作关系稳定性的基础上，力争实现综合毛利率的持续优化。

8、公司的存货周转周期是多久？

答：整体存货周转周期约为一个月，备货周期约四个月。

9、当前有哪些品类在上涨？

答：目前大多数品类的价格都在上涨，有的品类价格上涨已持续一年多，部分品类如 MLCC 的价格近期有明显上涨。

10、在元器件涨价趋势下，公司是否会增加备货比例？

答：公司会根据备货模型持续扩充库存，同时监测市场行情变化。若行情过热，模型可能建议缩短备货周期；若行情乐观，备货周期可能延长至 6-9 个月。不同型号的备货策略会根据模型和人为调节进行调整。

11、在器件紧缺和涨价的情况下，公司是受益还是受损？

答：公司在这种行情下是受益的。公司拥有全球供应网络，能够调配不同区域的现货资源，满足客户需求。即便供应商惜售，公司凭借庞大的客户网络和信任关系，仍能优先获取货源。

12、公司毛利率和利润率的变化情况？

答：公司 2023 年-2026 年 Q1 毛利率分别是 14.78%、16.28%、15.92%、15.42%，净利率分别是 2.98%、3.43%、3.09%、4.44%，平台业务毛利率会高一点，但授权业务规模增长较快，拉低了整体毛利率。

13、我们对下游客户议价能力如何？如果上游供给紧张的话，我们货源是否能有保障？

答：我们已覆盖超 1000 家上市公司，去年服务客户超 5 万家；中小客户因采购总量有限难以获得原厂常规支持，其小批量、急迫性需求对价格敏感度较低，而随着供应能力提升，越来越多中大型客户也会选择我们，中大型客户也会有临时和急迫的需求，所以中大型客户对价格的敏感度和中小客户没有太大差别。上游供给方面，公司拥有全球供应网络，能够调配全球货源，保障供应。

14、我们收入确认是总额法吗？

答：是的，按照总额法确认收入。

15、客户数量的增长主要受益于哪些因素？

答：增长的基础在于不断提升的元器件供应能力，这直接决定了平台的市场竞争力和客户吸引力。首先，通过承接海量的、传统渠道不愿服务的碎片化小订单，积累了广泛的客户

	<p>基础与交易规模；随后，规模化效应自然衍生出集采优势，使公司获得了上游供应商的资源倾斜与支持；最终，将这些优质的供应链资源转化为更完善的客户服务方案，进一步增强客户粘性与获客能力。这构成了公司持续扩张的核心增长逻辑。</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5月29日