

证券代码：300975

证券简称：商络电子

南京商络电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：【2021-001】

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	线上投资者
时间	2021年5月21日
地点	同花顺网上路演互动平台（ https://board.10jqka.com.cn/ir ）
上市公司 接待人员	董事长：沙宏志先生 财务负责人兼董事会秘书：蔡立君先生 独立董事：程家茂先生 保荐代表人：张磊先生
投资者关系活 动主要内容	公司于2021年5月21日（星期五）下午15:00-16:00在同花顺网上路演互动平台（ https://board.10jqka.com.cn/ir ）举行2020年年度报告业绩说明会。本次年度报告业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下： 问题1：我持有20万的商络电子 答：感谢您的关注和支持！ 问题2：公司的主营是什么，同行业都有哪些上市公司 答：感谢您的关注！我司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、

消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。目前国内上市的同类电子元器件分销企业有力源信息、深圳华强、韦尔股份、润欣科技等，但我司的产品结构与上述企业有较大差异，具体情况请参考公司已披露的招股说明书。祝您生活愉快！

问题 3：公司的定位目标是什么

答：感谢您的关注！公司以“共建信任，让电子行业更高效”为使命，坚持“成为值得信赖的电子行业首选合作伙伴”的愿景。经过 20 余年在电子元器件分销行业的深耕，公司积累了丰富的优质原厂授权及广泛的客户资源，拥有行业领先的供应链管理能力和一支稳定、优秀的团队队伍。公司始终围绕“信息”，升级系统建设、设计组织架构、组织分销工作，使公司业务由被动等待客户订单、然后组织采购工作的传统模式，向主动分析单个客户需求、分析整体市场波动、分析原厂供应，进而提前于客户的订单进行主动选择性采购、备货的业务模式进行转变。由“被动”到“主动”的过程提升公司的供应链服务能力，缩短供应链周转时间，降低了库存风险。

问题 4：看到公司招股书里有提到一个电商平台“sunlordemall”，请问这个平台是怎么定位的？主要做什么？谢谢！

答：感谢关注！EMALL 系统，是公司打造的在线商务系统，前期用以为公司 B2B 中小型客户的交易提供系统、平台支持，提高交易效率，减少交易误差；公司将持续探索网上平台交易模式，将在 EMALL 的基础上进一步开发面向全市场的“类京东”交易平台。谢谢！

问题 5：公司是以分销电子元器件为主，那在未来的时间里，将会从哪些方面提高自己的核心竞争力，从而增加销量呢？

答：感谢您的关注！短期内，公司将持续专注被动电子元器件领域，进一步扩大市场占有率，保持市场领先地位，并将通过内生性发展和资本化运作等方式

进行产业布局，加强技术开发投入，不断丰富和完善产品结构，进一步强化公司的核心竞争能力，在被动电子元器件分销领域里开创集技术创新和科技产业化为一体的经营平台，将商络电子努力打造为具备行业影响力的优秀企业，实现公司业务的持续、快速增长，为股东创造最大价值。

长期而言，公司将放眼亚太和全球市场，进一步扩大在被动电子元器件分销行业的市场优势。秉承“共建信任，让电子行业更高效”的企业使命，坚持以客户需求为导向，持续为客户创造价值，实现企业价值与客户价值共同成长，使商络电子成为行业客户的服务首选品牌，形成强有力的竞争优势和增长优势，逐步成长为全球具有影响力的电子元器件分销商，将商络电子打造成全球电子元器件供应链中的卓越民族品牌。谢谢关注！

问题 6：公司股价会破发吧？

答：感谢您的关注！股票市场受到宏观因素、市场环境、投资者心态等较多不可预测的因素影响，股价并非公司能够控制的，但作为上市公司，我司将致力于不断提升核心竞争力，开拓业务，实现业绩增长，以回报各位投资者对公司的信任和支持。同时，我司将秉承诚信原则，遵守上市公司的各项法律法规，积极与投资者保持沟通，传递公司价值。谢谢！

问题 7：公司在二级市场的表现太差了，是不是市场占的份额太少，不被投资者看好，还是其它原因投资者不知道，希望公司有正面的宣传，28 元持到现在，亏麻了。

答：感谢您的关注！股票市场受到宏观因素、市场环境、投资者心态等较多不可预测的因素影响，股价并非公司能够控制的，但作为上市公司，我司将致力于不断提升核心竞争力，开拓业务，实现业绩增长，以回报各位投资者对公司的信任和支持。同时，我司将秉承诚信原则，遵守上市公司的各项法律法规，积极与投资者保持沟通，传递公司价值。谢谢！

问题 8：分红时间

答：感谢您的关注！我们将在上市公司有关法律法规的规定时间内完成分红。

问题 9: 请问公司的核心竞争力是什么, 如果未来生产方和使用方打通了, 是不是就不需要分销商了?

答: 您好! 电子元器件产业链的特点决定了分销商在产业链中扮演着连接上下游的重要角色, 首先, 由于上游原厂高度集中, 下游电子产品制造商高度分散, 电子元器件品类众多、用途庞杂, 产业链上、下游高度不对称, 原厂受限于有限的销售能力, 只能集中服务于少数客户。众多型号的元器件产品在全球范围内推广需要依赖分销商完成。同时, 原厂依赖于分销商的庞大的销售网络, 反馈下游需求实时变化的信息, 及时改进生产计划、确定产品方向。

其次, 对电子产品制造商而言, 随着电子产品的日趋复杂, 对于电子元器件的品类需求更加多样化, 采购过程中涉及大量复杂的技术支持、物流、仓储、结算等环节, 仅凭其自身的采购部门很难完成面向每家原厂完成所有电子元器件的采购的任务, 必须依赖分销商为其提供整合性的供应链服务。

再次, 国内大多数电子产品制造商的单体采购量往往较为有限, 难以从原厂获得有竞争力的交易价格和其他商务条件, 不利于降低自身产品成本和经营风险。分销商通过集合众多电子产品制造商的采购需求, 可以在细分市场获得较大的市场份额, 形成一定的规模优势, 从而可以从原厂获得更好的产品和价格支持, 进而帮助电子产品制造商降低产品成本, 提高资金周转效率, 增强在市场上的竞争力。

因此, 分销商已成为电子元器件产业链不可或缺的重要一环。随着电子信息产业复杂程度和规模的日益增加, 分销商业务规模也整体呈现快速增长态势。谢谢!

问题 10: 蔡总, 商络的应收账款比例很大, 对于收这些款有没有风险呢?

答: 公司有严格的客户评价体系, 对应收账款有严格的管理体系。交易过程中, 风控部门将对客户信用进行持续动态评估。根据客户的经营状况和信用风险, 结合历史交易金额、逾期情况、实际回款期、投资回报率等情况, 对客户信用评级、账期及信用额度进行调整。公司对应收账款执行动态及分级管理, 根据不同的逾期级别采取不同的管控措施, 包括但不限于催收、缩减交易规模、

停止交易、发送律师函、甚至采取法律措施等。2017-2019 年度及 2020 年上半年，公司实际核销应收账款金额分别为 41.74 万元、30.58 万元、0.55 万元和 108.47 万元，占各期末应收账款余额的比重分别为 0.08%、0.04%、0.001% 和 0.13%，占比较低。

问题 11：请问年度业绩说明？年度业绩到底亏赢多少？

答：2020 年公司全年实现营业收入 31.19 亿元，较 2019 年同期增长 50.79%，归属于上市公司股东的净利润 1.50 亿元，较 2019 年同期增长 51.07%。

问题 12：公司的股价从上市到现在一直在跌，请问一下近期有什么举措吗？

答：短期内，公司将持续专注被动电子元器件领域，进一步扩大市场占有率，保持市场领先地位，并将通过内生性发展和资本化运作等方式进行产业布局，加强技术开发投入，不断丰富和完善产品结构，进一步强化公司的核心竞争能力，在被动电子元器件分销领域里开创集技术创新和科技产业化为一体的经营平台，将商络电子努力打造为具备行业影响力的优秀企业，实现公司业务的持续、快速增长，为股东创造最大价值。

问题 13：请问，现在的股价和你们实际的业绩比较起来。有没有低估。还是符合你们对股价的预期。未来的分销商成长性有多大。还是已经处于一个成熟的行业环境了。

答：短期内，公司将持续专注被动电子元器件领域，进一步扩大市场占有率，保持市场领先地位，并将通过内生性发展和资本化运作等方式进行产业布局，加强技术开发投入，不断丰富和完善产品结构，进一步强化公司的核心竞争能力，在被动电子元器件分销领域里开创集技术创新和科技产业化为一体的经营平台，将商络电子努力打造为具备行业影响力的优秀企业，实现公司业务的持续、快速增长，为股东创造最大价值。感谢您的关注和支持！

问题 14：全球新冠疫情和电子芯片产能不足，和近期航运一船难求的情形，对主营电子元器件的贵公司接下来一段时间的业绩是否会造成很大的影响

答：感谢您的关注，自公司创立以来，一直深耕被动元器件分销领域，已有近20年的从业经验，在原厂授权、客户资源、供应链管理、风险控制、团队等方面均积累了一定优势，尤其已与主要原厂形成了长期良好的合作关系，可以获得原厂稳定的供应保障。公司将基于上述优势，在目前的行情之下做好充分的准备，在最大程度降低风险的基础之上，为上下游提供更高效率的供应链服务，争取不断提升业绩回报，以回馈股东的信任。谢谢！

问题 15：您好公司就一个易易通么？还有别的平台么？在哪里能看到

答：感谢您的关注，除了易易通平台，公司还建立了 EMALL 平台（网址为：<https://www.digisunlord.com/#/>），该平台是公司打造的在线商务系统，前期用以为公司 B2B 中小型客户的交易提供系统、平台支持，提高交易效率，减少交易误差，后续公司将持续探索网上平台交易模式，具体情况可以参见公司已披露的招股说明书。谢谢！

问题 16：公司为什么放弃小米这个大客户，公司跟联创电子商城定位有什么区别？

答：感谢您的关注与支持！就与小米的合作关系，详见招股说明书。公司的线下业务主要面向大中型客户，Emall 主要面向长尾客户，Emall 的定位与立创商城较为接近。

问题 17：公司作为新上市企业，比较其它新股，交易明显不活跃，能否公布股东数？

答：感谢您的关注和支持。就股东数，详见公司定期报告。

问题 18：公司业务有涉及到半导体，新能源，碳中和领域么，都有跟这些领域的哪些公司有合作呢？

答：感谢关注，商络代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件等其他电子元器件。作为电子产业的基础，电子元器件属于刚需产品，是电子行业各个领域的基础，对接产业

数量极其广泛，电子设备的生产过程中基本都需要电子元器件的参与。我司目前的客户包括半导体封装、新能源领域的电子产品制造商，如唯捷创芯、昂瑞微、展讯通信、宁德时代、新能安、比亚迪、阳光电源等。谢谢！

问题 19：公司强调在供应链管理能力上的优势，那公司在这方面做了哪些行动？和其他分销商比有什么特别之处吗？

答：您好！公司始终围绕“信息”，升级系统建设、设计组织架构、组织分销工作，使公司业务由被动等待客户订单、然后组织采购工作的传统模式，向主动分析单个客户需求、分析整体市场波动、分析原厂供应，进而提前于客户的订单进行主动选择性采购、备货的业务模式进行转变。由“被动”到“主动”的过程极大地提升了公司的供应链服务能力，缩短供应链周转时间，降低了库存风险。公司不断提升数据搜集、分析、决策能力，打造并升级核心竞争力。公司信息系统建设历经了从外购到自研的全过程。2004 年，公司即上线了 ERP 系统，通过信息系统为公司的管理和运作提供基础性保障，是国内元器件分销领域较早迈入信息化运营的分销商之一；2004 年以来，公司持续跟踪国外分销领域的信息发展进程，先后构建 WMS、APS、BI、LLamasoft 等系统。公司不断优化管理、运作体系。公司将行业内普遍以区域为中心的业务管理模式调整为以行业为导向的业务管理模式，瞄准重点行业，根据行业的不同特点，提供符合特定行业运行模式的供应链服务；公司深化内部分工，建立单独的采购、销售部门，并设立计划部，连接供需两端，并通过信息系统的建设，打通部门之间的信息壁垒，形成全公司采、存、销一体的整体运作模式。谢谢！

问题 20：请问公司有没有建立国外平台进军国外市场

答：感谢关注，公司目前已在香港、新加坡、台湾等地设立子公司，向包括港澳台地区、东南亚地区、欧洲地区、美国等境外客户分销电子元器件。境外市场的扩张是公司未来发展规划的一部分，公司将把握市场机遇、投入资源，以不断增加海外市场的规模。谢谢！

问题 21：公司二季度销量如何，电子元器件有没有涨价？半年报业绩如何？

	<p>答：感谢您的关注和支持！根据上市公司相关法律法规的规定，公司的业绩情况只能通过定期公告的形式告知大家，请继续关注公司公告。</p> <p>问题 22：您好，公司有跟华为合作么？！</p> <p>答：感谢您的关注！华为目前并非我司的直接客户，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 21 日