

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：【2022-002】

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"/> 路演活动人 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022年5月13日（周五）下午 15:00-16:00
地点	通过“价值在线”（www.ir-online.cn）举办2021年度网上业绩说明会
上市公司 接待人员	董事长兼总经理：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	<p>公司于2022年05月13日（星期五）下午15:00-16:00在“价值在线”（www.ir-online.cn）举办公司2021年度业绩说明会，本次年度报告业绩说明会将采用网络远程的方式举行，业绩说明会具体内容如下：</p> <p>问题1. 董秘您好，我想知道公司的线上平台与传统分销商的网上商城的区别在哪？</p> <p>答：感谢您的关注！公司有两个线上平台，EMALL系统和易易通，EMALL系统是公司打造的在线商务系统，前期用以为公司B2B中小型客户提供系统、平台支持，提高商务信息交流效率，易易通主要响应国家碳达峰、碳中和的号召，专注逆向供应链业务，主要从事行业大型客户呆滞料的在线</p>

销售。公司的平台和其他网上商城的区别在于，第一，公司的平台是为这些线上客户提供全生命周期的服务，在发现一些有潜力但目前体量还较小的客户时对其进行培养，辅助它将体量做大之后把它交给线下服务团队，完成这样的全流程服务，另外，在这个过程中公司会找到一些投资的机会；第二，公司为客户正常生产提供元器件，易易通帮助客户处理在生产经营过程中产生的尾料。总结来说，公司不是单纯的追求扩大线上交易的规模，而是希望在客户的生命周期中进行维护，和客户共同成长。谢谢！

问题 2. 请公司详细介绍一下客户的拓展情况？

答：感谢您的关注！公司不断在汽车电子、新能源及服务器等新兴行业开拓新客户。目前公司在服务器领域已基本做到了全面覆盖，与浪潮信息、华三通信、联宝科技、华勤通讯这些头部客户已经建立了稳定合作；在显示领域与主要龙头企业建立合作，客户包括京东方、华星光电、熊猫电子、彩虹股份等；在新能源领域，公司的头部客户包括阳光电源、锦浪科技、禾迈股份等行业知名企业；在汽车电子领域，公司在动力电池、电机控制器、车载摄像头、激光雷达、智能驾驶等各个细分领域全面切入、持续深耕，行业拓展已取得较大成效，已经获取到的优质客户包括宁德时代、比亚迪、零跑汽车、禾赛科技、大疆、中车时代电气、英博尔等。通过深耕上述快速增长领域的龙头企业，为公司的业绩带来了新的增长点。谢谢！

问题 3. 想问一下董秘蔡总，公司在 2021 年实现业绩大幅增长的原因及可持续性

答：感谢您的关注！2021 年公司全年实现营业收入 53.63 亿元，较 2020 年同期增长 71.94%，归属于上市公司股东的净利润 2.36 亿元，较 2020 年同期增长 57.93%。业绩高速增长主要得益于公司不断加大对供应链的管理建设，持续提高供应链运行效率并不断优化成本，同时，在国产替代加速的趋势下，公司把握住国产优质品牌崛起的机遇迅速扩张。公司在经营发展过程中，始终坚持与知名原厂保持长期良好合作的业务模式，自成立以

来，经过多年的潜心合作发展，已积累了众多优质的原厂授权资质，先后取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、长鑫存储、乐山无线电及兆易创新等超过 90 项国内外知名原厂的代理资质。上述一线原厂产品品质可靠、种类丰富，涵盖了移动通讯、汽车电子、物联网、智能设备、工业控制、消费电子等众多下游应用领域。通过取得上述国内外知名原厂的代理授权，公司可以按照有竞争力的价格及时取得原厂高品质的元器件产品，并依托原厂技术、品牌、规模等优势，维持并持续开拓下游中高端产品市场，将原厂的竞争力转化为公司的竞争力，有利于公司维持高效运转的销售网络，打造核心竞争能力，形成原厂、客户对公司销售体系长久的依赖关系，建立长期可持续发展的盈利模式。谢谢！

问题 4. 请问公司的并购进展怎么样

答：感谢您的关注！公司正在持续挖掘半导体产业链上下游的投资并购机会，为此已投资参股平潭冯源容芯、平潭冯源聚芯股权投资基金并自设平潭商络冯源股权投资基金，旨在形成与公司业务形成资源协同、优势互补的产业。上市公司实施并购可能带来高回报的同时也伴随着高风险，公司将秉承一贯的稳健态度，谨慎选择合适标的，如有并购事项，公司将依据相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

问题 5. 请问贵公司会不会进入产品生产领域？

答：感谢您的关注！公司一直致力于在上游电子元器件生产行业及下游电子产品制造行业寻找优质的合作伙伴及项目，通过代理或销售产品、对优质企业进行投资、或在相关领域开展生产研发活动，来实现公司业务快速成长，具体将取决于公司是否拥有合适的项目及市场情况。谢谢！

问题 6. 您好！公司整体的长期规划、短期规划是什么？从而提升业绩，提升股价，回报股东？谢谢

答：感谢您的关注！短期内，在公司传统业务方面，公司将全面覆盖

国内各细分产业的龙头企业，并提升在这些客户中的产品服务的丰富度，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，增强对客户的服务能力和服务粘性，进一步强化公司的核心竞争能力，同时公司还持续加大电子元器件线上平台的投入，扩大对中小微客户的覆盖面并增强对其的服务能力。长期而言，公司将放眼亚太和全球市场，进一步扩大在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！

问题 7. 今年俄乌战争与疫情对公司业绩预计影响有多大

答：感谢您的关注！乌克兰战争方面未对公司产生直接影响；疫情对公司上海周边的客户和供应商相关仓储物流造成一定影响，目前正在逐步恢复中，公司一季度业绩依然保持稳定增长。谢谢！

问题 8. 各位领导，公司目前多少人？请简述下未来人员扩充的计划

答：感谢您的关注！截至 2021 年 12 月 31 日，公司的人员总数合计 665 人，其中，公司已拥有研发人员 39 人，较 2020 年末增长 70%，AE 及 FAE 技术团队合计 30 人。随着公司的经营发展，人员数量亦将有所增加，公司将继续围绕业务发展的主线，持续调整组织架构，引入新的技术人才，2022 年预计将 AE 和 FAE 的技术团队扩充至 60 人以上，并在现有 39 名研发人员的基础上继续扩充研发人员团队，为公司的持续运行增添动力。谢谢！

问题 9. 董秘您好！近日《中共中央国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》中提到优化商贸流通基础设施布局，加快数字化建设，推动线上线下融合发展，形成更多商贸流通新平台新业态新模式。据悉贵公司主

要开展电子元器件分销业务，并且有开展仓储物流中心和供应链管理业务，可以有效衔接产业链上下游并达到降本增效的目标，请问是否属实？

答：感谢您的关注！在优化商贸流通方面，公司已提前布局与国家“统一大市场”契合的概念。公司已通过 IPO 募集资金和拟通过可转债募集资金（合计 3.81 亿元）陆续建设供应链总部基地项目，该项目由智能仓储物流中心建设项目和及其二期工程构成，旨在增强电子元器件的储存、分拆、拣选、配送能力，优化仓储物流体系，总体协调并支撑各区域仓储物流中心需要。此外，公司已建设数字化运营平台（DOP）项目，打造符合现代元器件分销业务实践的基础性平台；并拟通过可转债募集资金建设数字化平台升级项目，建成后将更为准确地搜集产业链信息、预测判断产业链发展动向、为客户提供更高效的供应链服务。谢谢！

问题 10. 想问一下公司今年是否有分红计划

答：感谢您的关注！公司拟以截至 2021 年 12 月 31 日母公司报表中可供分配利润为依据，以总股本 420,000,000 股为基数向全体股东每 10 股派发现金红利 0.36 元（含税），派发现金股利人民币 1,512 万元，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股；本年度向全体股东合计派发现金红利每 10 股派发现金红利 0.86 元（含税），派发现金股利人民币 3,612 万元，占当年实现的可供分配利润的 15.21%。谢谢！

问题 11. 我看到公司在可转债募集说明书中提出，在供应链总部基地建立研发、检测实验室，想问下，这是什么样的目的

答：感谢您的关注！公司供应链总部基地项目包含仓库建筑工程投资、仓储设备投资、办公、宿舍、食堂等配套设施建筑工程投资、实验室建筑工程及实验室设备投资等，其中研发/检测实验室配套示波器、频谱分析仪、网络分析仪、程序后控制测试箱等研发设备以及光学比较仪、射线检测、可焊性检测、老化检测等检测设备。通过实验室的建设，公司将实现芯片级应用现场技术支持编程，印刷电路板各项电气特性参数分析，系统级电子电路设计等功能；同时实现主、被动电子元器件以及电路板的参数测试、

可靠性分析、高低温测试、老化测试、电磁兼容及各种安规检测等功能，产品线得以扩容、有效增加客户粘性，提升企业技术服务能力，增强企业核心竞争力。谢谢！

问题 12. 问下董秘，公司用各地的子公司和三大物流仓储中心施行的本地化服务，对公司产品单价的影响，是否和友商存在比较优势

答：感谢您的关注！公司所强调的本地化服务不只是在于物流和仓储，更多具备竞争力的地方在于我们的 FAE、AE 团队的现场支持。公司共配备了 30 人的专业技术支持工程师（FAE 及 AE）团队，在售中阶段深入到客户的产品设计环节，现场参与、跟踪生产全流程，及时解决因质量等问题引发生产中断的潜在风险；在售后阶段，公司协同原厂、客户，综合分析质量问题的成因，解决潜在纠纷，随着主动产品线的增加，预计 22 年人数增加到 60 余人。谢谢！

问题 13. 过一年公司有没有丰富产品线？

答：感谢您的关注！2021 年，公司新增授权代理品牌 19 项，截至 2021 年末，公司全部代理产品品牌已达 93 项，代理品牌数量得到快速的增长。其中，公司新增主动及其他元器件产品线代理权 12 个，例如艾为、泰凌微电子、智融、恒泰柯等，新增被动元器件产品线代理权 7 个，例如基美、凯美、微容等。公司借助多年积累的众多优质客户资源，顺利切入主动及其他电子元器件领域，2021 年，主动及其他电子元器件收入占比由 2020 年的 31% 上升至 49%。谢谢！

问题 14. 您好！相较于海外电子元器件分销商，国内分销商的竞争优势是什么，谢谢！

答：感谢您的关注！国内分销商的优势在于面对国内客户的需求，本地化服务更强、响应速度更快，配套的现场技术开发更加满足客户定制化的需求。此外，海外分销商例如头部的艾睿、大联大、安富利，拥有庞大的销售规模，巨大规模得益于其与欧美原厂以及电子产品制造商的悠久合

作关系，但它们主要为客户提供物流服务，毛利率较低，中国台湾地区分销商的发展壮大也与中国台湾地区强大的电子产品制造能力密不可分，就大陆本土而言，目前正值国内上游原厂和下游电子产品制造商迅速崛起、快速抢占市场份额的阶段，一大批实力强大、发展迅速的分销商应运而生，因此国内快速发展的电子制造业环境同样造就了国内分销商的竞争优势。谢谢！

问题 15. 公司上市以来股价下跌已经很大，公司有没有维护股价的什么措施？

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，遵守上市公司管理的各项法律法规，积极与投资者保持沟通，传递公司价值。谢谢！

问题 16. 请公司详述一下，相较于同行，咱们的核心竞争力在哪里

答：感谢您的关注！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 等系统；目前，单纯引进已

难以满足公司发展需要，公司已计划并正在实施 DOP 系统的全面开发，打造符合现代元器件分销业务实践的基础性平台。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。未来，公司仍将稳步发展，不断提升自己的竞争力，致力于成为电子行业首选的合作伙伴。谢谢！

问题 17. 各位公司领导，请问作为分销商，公司的核心技术是什么

答：感谢您的关注！近年来，公司致力于信息系统的开发、升级，建设了一只近 40 人的具有较强研发能力的技术队伍，通过长期的系统开发，商络电子及子公司目前已形成计算机软件著作权 39 项，奠定了公司信息系统的基礎。公司将持续进行信息系统的更新、升级。目前公司开发的数字化信息平台系统（DOP）已初步完成，并将持续完善。根据公司计划，该平台将全面统筹公司既有的信息系统，进行深入再开发，接入客户、原厂资源，形成供应链智能协同，统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台。谢谢！

问题 18. 请问一下，公司有无全球化布局？

答：感谢您的关注！随着中国企业不断发展壮大，海外分销市场将成为分销企业必须涉足的领域。公司已在中国大陆外的香港、台湾、新加坡、日本设立子公司，并在东南亚多地建设了办事处。公司将继续坚持全球化战略，通过“走出去”的方式，提升自身的海外竞争力，力争在东南亚、印度等区域加快发展，实现业务的全球化扩张。公司将通过供应链总部基地及其二期项目的建设和实施，进一步完善公司供应链战略布局，为商络电子全球化打下基础。谢谢！

附件清单

无

(如有)	
日期	2022年5月13日