

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：【2023-002】

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 <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	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月26日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 沙宏志 董事会秘书兼财务负责人 蔡立君 独立董事 程家茂 保荐代表人 徐文
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.董事长您好，请问公司目前的核心技术人员的储备情况如何？对于核心技术研发人员有员工激励计划吗？</p> <p>答:感谢您的关注！目前公司配备的技术支持工程师团队（FAE及AE）增加至46人，分布在深圳、南京、上海、苏州、北京等全国13个地区，与公司产品经理、业务人员共同搭建客户和原厂之间高效的沟通桥梁。数字化团队研发人员达56人，较上年同期增长44%，有效提升了公司信息化水平。公司将适时考虑展开员工激励计划的工作。谢谢！</p> <p>2.各位领导，公司目前人员结构是怎样的？</p> <p>答:感谢您的关注！截至2022年12月31日，公司的人员总数合计</p>

793人，其中，销售人员263人，占比最高，达33.2%，运营人员161人、市场供应人员149人，占比分别为20.3%、18.8%，技术和研发人员分别为50人、56人，占比6.3%、7.1%，财务和管理人员分别为41人、43人，占比5.2%、5.4%，行政人员30人，占比3.8%。谢谢！

3.公司海外布局如何？谢谢

答:感谢您的关注！公司主要通过位于香港、新加坡、台湾、日本等境外主体，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，2022年公司实现境外（含港澳台）收入4.3亿元，同比增长10.6%。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！

4.收入占比情况，谢谢

答:感谢您的关注！2022年营收按照产品划分，公司的主动及其他电子元器件收入同比增长26.0%，占比由2021年的49.3%上升至59.1%。营收按照行业划分，消费电子占比34.1%，网络通信占比30.0%，汽车及工业占比23.5%，其中汽车及工业行业营收同比提升68.7%，营收占比提升8.8个百分点。谢谢！

5.董秘您好，请问目前公司的智能仓储中心建设进度如何？建成能实现什么收益？

答:感谢您的关注！公司供应链总部基地的整体工程已于12月基本竣工。目前，公司在南京、深圳、香港、新加坡、台湾五地的仓储物流中心总面积达4.5万平方米，项目全部投入运营后，公司仓储总面积近6.7万平方米，年库存容量可达1,200万盘，能够支撑公司达成百亿级分销业务销售规模的战略目标。谢谢！

6.现在公司的代理权有多少？

答:感谢您的关注！截至报告期末，公司获得的原厂授权代理品牌达94项，其中，中国大陆原厂授权52项，中国台湾授权16项，海外原厂授权26项。就公司重点布局的汽车电子行业而言，公司新增安世半导体、赛米控、尼吉康、基美、捷捷微等知名品牌的产品线。谢谢！

7.贵公司计划如何加大与大客户的合作力度？谢谢。

答:感谢您的关注！公司将从丰富产品线、技术服务实力和供应链交付能力三个方面深化与大客户的合作。一、持续丰富的产品线：公司拥有的授权产品代理数量从2021年的69项上升至2022年的91项，呈现快速增长态势，公司将在继续扩大公司现有优势产品销售

售规模的基础上，进一步扩充代理产品种类和数量，满足客户的多样化需求。二、专业的AE与FAE技术服务团队：公司配备了约50人的技术支持工程师团队（FAE及AE），团队从客户产品设计环节深入、准确匹配产品，售中和售后及时解决客户可能出现的品质问题，为客户提供全流程的技术服务支持。三、强大的供应链交付能力：公司建立了约60人的数字化团队，打造数字化信息平台系统（DOP），年投入约3,000万元，持续完善系统开发、统筹多方信息资源；同时，公司的供应链总部基地正在建设中，预计明年完工，完工后公司仓储总面积将近6.7万平方米，可满足公司未来年销售额100亿元的仓储需求。谢谢！

8.请问董秘，公司参股的亿维特目前在飞行汽车领域的业务开展情况

答:感谢您的关注！亿维特（南京）航空科技有限公司（以下简称“伊维特”）专注于载人eVTOL（电动垂直起降飞行器）研发、制造，致力于UAM（UrbanAirMobility）未来空中出行解决方案。摩根斯坦利、罗兰贝格等知名咨询机构一致认为eVTOL将在城市空中出行、高维货运、应急救援、特色旅游等领域拥有广阔的市场需求，并在2035年前达到每年超万亿美金的市场规模。亿维特已实现目标机型的1:2.5缩比机首飞，正在进行1:1原型机研制，预计2023年底实现首飞，并进行适航取证，力争2025年底前获得中国民航适航证，并进入商业运营；货机产品的适航时间将较早一些，计划于2024年底前投入商业运营。小鹏汇天为国内飞行汽车的研发制造商，与亿维特在最终产品的定位及研制路径上有各自的优势及特点。小鹏汇天X2产品是多旋翼方案，速度较低，定位短途旅行；公司产品ET-9为复合翼方案，ET-9速度达200km/h，航程200km以上，定位中短途空中出行及高频货运。谢谢！

9.公司利润为什么下降这么多？

答:感谢您的关注！2022年在外部局势动荡与全球宏观经济大环境下行的情况下，电子元器件下游应用端需求疲软，在此情况下公司营收依然保持稳健增长，利润端短期承压主要系公司为争取客户资源抢占市场份额采取主动让利的措施，毛利率略有下降。谢谢！

10.请公司介绍下在细分行业的客户拓展情况

答:感谢您的关注！截至报告期末，公司的客户数量已增加至4,000余家，并持续在汽车电子、新能源及服务器等新兴行业开拓新客户。2022年，公司与宁德时代、比亚迪、零跑汽车、禾赛科技、

大疆、中车时代电气、英博尔等已有优质客户的交易额均有大幅提升，并开拓了蔚来汽车、金康动力、欣旺达、威睿电动汽车等新能源汽车领域的新客户；在光伏领域，公司通过导入的优势产品线显著提升在已有客户中的供应份额，并拓展光伏行业标杆客户上能电气，同时大力布局储能领域，与头部客户惠州新明海、潜在客户艾罗能源等开展合作。此外，公司成功获取到安防领域龙头海康威视、工业电源品牌高斯宝等客户，上述客户均为公司的业绩带来了新的增长点。谢谢！

11.想问领导们，公司今年是否有分红计划？

答:感谢您的关注！公司拟总股本630,000,000股为基数向全体股东每10股派发现金红利0.22元（含税），派发现金股利人民币1,386万元，占当年实现的归母净利润的10.5%。谢谢！

12.想了解下资金运转和现金流的情况，谢谢！

答:感谢您的关注！2022年度，公司加强资金管理，确保现金流安全，经营活动现金流净额为0.54亿元，较上年同期增长8.87亿元。公司登陆资本市场后，凭借良好的资信，获得的银行授信额度同比实现快速增长，截止2022年末，公司获得的授信额度为31.35亿元，较上年末增长59%。此外，公司已于2022年12月成功发行可转债，筹集得3.965亿元资金建设供应链及数字化项目，不断丰富的融资渠道及资金获取能力为公司中长期发展的资金需求提供了可靠保障。谢谢！

13.消费市场的疲软对分销和毛利率的影响

答:感谢您的关注！因市场环境的影响，消费类产品出货节奏相对变慢，公司已经通过调整产品结构来调节影响，例如增加产品线、投入新能源汽车、光伏等新兴领域弥补消费电子市场的疲软。毛利率受其影响较小，其一，消费电子市场对中低端产品冲击相对较大，中低端产品供应商以国内厂商为主，而公司代理的品牌中主要为TDK、三星、国巨这类具备中高端产品线的厂商居多、中低端产品占比较小；其二，公司拓展了新能源汽车、光伏等几个新兴领域，受到消费电子这一单一市场供需变化的影响不大。谢谢！

14.请问分销的市场规模以及目前公司的市场渗透率大概多少？

答:感谢您的关注！我国电子元器件市场规模约为5万亿元，而其中一半的份额由原厂向下游直接销售，另一半由分销商进行销售代理，也就是说，在国内市场中大概有2.5亿元到3亿元的市场体量涉及到原厂和分销商对接。目前，公司的市场渗透率小于1%，发展

空间广阔。谢谢！

15.董秘您好，分销的前景如何，麻烦回答一下

答:感谢您的关注！国内分销商还有很大的开拓空间，艾睿电子、大联大、安富利等作为行业标杆的国际头部企业销售额达到千亿级别，公司的规模体量还相距甚远，行业天花板远远未达到。公司预计未来从以下四个方面成长壮大：第一，逐步提升公司在原有客户的份额；第二，扩大代理的产品线覆盖率；第三，进一步拓展全球化布局；第四，进一步拓展新客户。国际头部分销商目前的客户数量近3万家，而公司的客户数量为4,000家左右，未来的拓展空间依然很大。在以上四个方面的成长促进下，公司将一步步向国内头部分销商迈进。谢谢！

16.公司在国产替代方面做了哪些努力和贡献？

答:感谢您的关注！截至报告期末，公司获得的原厂授权代理品牌达94项，其中，中国大陆原厂授权52项，中国台湾授权16项，海外原厂授权26项。目前公司各细分产品部均已完成“国际+国内”品牌代理的战略布局，容括了大部分国际和国产的优势品牌和超过4万个电子元器件产品。报告期内，国产品牌为公司贡献的收入占总收入的比例近50%，公司与多数中国主流半导体原厂建立了长期稳定的分销合作关系，助推相关企业加速发展。谢谢！

17.请问董事长公司还有没有并购先进芯片企业的计划？

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。同时，公司参股江苏风算智能、南京亿维特和南京芯干线三家公司，三家公司分别聚焦汽车电子和工业领域的国产化车规级芯片/存储、智能无人飞行器和氮化镓快充的研发、生产和销售，有助于公司在与其产生业务协同的同时，深入了解上游电子元器件市场行情。总体来说，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！

18.领导您好，公司成长性表现在哪些方面？

答:感谢您的关注！未来公司预计从内生性和外延性两个层面实现稳定成长。内生性方面，其一，加大数字化运营方面投入力度、持续建设智能仓储物流中心，从而提高供应链管理效率；其二，加

	<p>强海外布局，扩大商业版图。外延性方面，分为纵向发展和横向发展。纵向的投资是指持续挖掘半导体产业上下游的投资机会，横向则是效仿国际龙头企业的增长路径，收购优质的同行，形成产品线与客户群的双向扩容。谢谢！</p> <p>19.沙总您好，政治局势紧张，会对公司会产生什么样的影响？</p> <p>答:感谢您的关注！近几年政治局势的持续紧张将进一步深化半导体的国产替代进程，同时分销服务也需要为国产化趋势做好准备。公司非常重视对本土半导体品牌的支持和推广，已与多数中国主流半导体原厂（包括兆易创新、长鑫存储、顺络电子、新洁能、比亚迪半导体等）建立了长期稳定的分销合作关系。2022年，国产品牌为公司贡献的收入占总收入的比例近50%，公司将继续加大对国产半导体品牌的推广和支持力度。谢谢！</p> <p>20.领导请问，转债的转股价和转股期是什么，谢谢</p> <p>答:感谢您的关注！本次发行的可转债的初始转股价格为6.93元/股，可转换公司债券转股的起止日期为2023年5月23日至2028年11月16日。谢谢！</p> <p>21.公司何时赎回可转债吗？</p> <p>答:感谢您的关注！赎回条款分到期赎回和有条件赎回，到期赎回是指，在本次发行的可转换公司债券期满后五个交易日内，公司将按债券面值的115%（含最后一年利息）的价格赎回未转股的可转换公司债券。有条件赎回分为两种情况：①在本次发行的可转债转股期内，如果公司A股股票在任何连续三十个交易日中至少十五个交易日的收盘价格不低于当期转股价格的130%（含130%）；②当本次发行的可转换公司债券未转股余额不足3,000万元时。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月26日