

香农芯创科技股份有限公司 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称 及人员姓名	中泰证券、国金证券、富国基金、海富通基金、长城基金、东证资管、招商基金、汇添富、交银施罗德、浦银安盛、华安基金、平安资管、万家基金、中银基金、国泰基金、长江养老、华宝基金、华泰柏瑞、中欧基金、鹏华基金、长信基金、易方达、人保资产、申万菱信、泰康资产、中庚基金、西部利得基金
时间	2023年7月10日-7月14日
地点	上海
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 曾柏林
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司介绍了目前的业务板块和截至 2023 年第一季度的经营情况</p> <p>二、交流主要内容</p> <p>1、请问公司当前分销业务的产品结构是什么？ 答：公司目前约 95%的营收来自于电子元器件分销业务，公司主要代理产品是 SK 海力士的存储器及 MTK 联发科的主控芯片，前者与后者的比例大致在 80%和 20%。在存储器中，DRAM 占比约 70%，NAND 和 SSD 业务占比约 30%。</p> <p>2、公司对当前存储芯片的价格走势如何判断，对公司业绩有何影响？ 答：公司作为代理分销商，起到在原厂与客户之间传递物流、资金流、信息流及商流的作用，公司的毛利率主要来自于对上下游服务的回报。存储芯片价格周期对公司经营业绩会有一定影响，公司的商业模式决定公司的毛利率总体在一定范围内波动。在价格上涨周期，下游客户需求也较多，公司分销毛利率水平相对会</p>

有上升；价格下行周期中，行业需求减弱，公司分销毛利率会相对下降。公司目前部分产品下游需求和价格有所回升，公司预计存储芯片的价格目前在底部区域，下半年价格会重回上升的趋势。

3、公司当前的存货水位和历史情况相比处在什么位置？

答：公司目前的存货较今年一季度有所提升，还未达到历史最高水平。公司基于代理商业模式，以客户订单为导向，按需向原厂下订单，同时也结合市场价格、市场需求和公司资金水平去进行存货管理，目前的存货水平比较合理。

4、公司目前在海力士代理商中的规模处在什么水平？

答：SK 海力士目前在国内（不含台湾地区）有 6 大分销商。根据各自的客户渠道，分销商代理产品会有一些区分。公司代理的是应用于服务器级别的存储产品，下游客户主要是腾讯、阿里、字节、百度等大型互联网企业和云厂商。根据行业权威媒体《国际电子商情》公布的 2022 年度的“电子元器件分销商营收排名”，公司以 137.72 亿元的年营收名列中国本土第四，全球第二十二名。

5、公司成立海普存储的规划是怎样的？

答：公司成立海普存储一方面是在数字经济的背景下，企业级 SSD 市场的潜在增长空间，同时在数据安全的情况下，客户需要稳定、安全的产品供应。成立海普存储也是公司立足分销，向产业链上游，尤其是设计、封装领域拓展战略的阶段性地落地。

根据 IDC 的统计数据，国内 2021 年的 SSD 总体市场规模约在 217 亿元，还是以国际大厂为主，三星和 Intel 占据 70% 以上市场份额，预计到 2025 年左右，企业级 SSD 市场规模在 500 亿元，目前国内厂商还在快速追赶阶段。公司在分销领域深耕多年，具备优质的原厂和客户资源，在存储颗粒供应、销售渠道方面具备先天优势。同时公司联合主控芯片领域的优秀本土厂商——大普微电子，相信海普存储的在市场力、产品力、数据安全等方面具备良好的竞争实力。

海普存储于 5 月 30 日注册完成，现在进行样品检测，并陆续开展下游客户的产品验证工作，目标是今年通过部分客户的验证并年内开始小批量生产，在今年年底或明年开始形成销售，力争几年内实现几十亿的营收。

6、海普存储的技术优势体现在哪些方面？

答：海普存储的企业级 SSD 产品拟采用 SK 海力士的 NAND 颗粒和大普微的主控芯片。产品目前还在检测验证阶段，在特定环境下检测的参数如顺序读写和随机读写和功耗等参数上都具备一定技术优势，产品未来也会继续进行修正和调试，相信批量生产后的产品性能会更加优秀。

7、海普存储未来的主要客户类型有哪些？

答：企业级 SSD 的下游潜在客户主要是信创类客户、互联网客户、电信运营商等，公司计划基于国产主控芯片，首先从信创类客户切入，同时，基于产品的良好性能，公司也会利用好现有客户资源，向客户提供主控芯片安全性高、技术性能优的产品。

8、当前下游客户采购存储芯片和 NAND 颗粒是否都要通过代理

	<p>商？</p> <p>答：代理商在半导体产业链中起到传递上下游供应与需求信息，缓解原厂和客户库存压力，提供账期等关键作用，对于下游客户来说，其需求可能面临不稳定的情况，通过代理商采购可以获得更好技术需求对接和售后服务，降低客户采购决策成本和资金压力，过去存在原厂向下游客户直供的情况，目前市场上已经基本转向代理商采购模式。</p> <p>9、公司当前有代理 HBM 产品吗？</p> <p>答：HBM 产品当前主要供应商是 SK 海力士，海力士与其代理商签订全线产品代理权，公司作为代理商之一具有 HBM 代理资质。公司去年有 HBM 产品销售，未来根据下游客户需求，在原厂供应有保障的前提下会继续形成相应销售。</p> <p>10、公司前期大宗交易比较多的原因？</p> <p>答：公司的大宗交易是基于股东自身资金需求行为，也是公司受到市场关注的表现之一。公司在 4 月份接到了持股 5%以上股东刘翔先生的减持通知，刘翔先生计划通过大宗交易、集中竞价等方式减持不超过占比 3.26%的公司股份，目前刘翔先生是根据此前披露计划进行正常减持，本次减持计划尚未实施完毕，公司将继续关注刘翔先生减持计划后续的实施情况，督促其严格遵守法律、法规及规范性文件的规定，及时履行信息披露义务。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次路演活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 07 月 17 日