

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：2025-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 余经纬 王涛 李天雄
时间	2025年10月17日 13:00-14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼财务负责人 蔡立君
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：收购立功科技后，公司在内部协同降本及未来发展层面，预计将产生哪些效果？双方又有哪些核心共同发力点？ 答：1）协同效应方面：双方在代理权方面和客户群体方面重合度均较低，可有效避免内部竞争，实现资源互补，存在较强的协同效应。2）能力互补方面：公司与立功科技相比在被动器件的销售能力上更具优势，在销售渠道、交付效率及客户需求快速响应上表现突出；立功科技则在汽车领域积累了较强的竞争优势，且具备较强的方案设计开发能力。双方可在相关能力上实现互补和协同。此外，双方可进一步协同，将立功科技团队在汽车领域积累的技术优势及经验拓展应用至其他行业市场。 问题2：当前半导体行业自2022年开启复苏进程，如何看待未来几年的发展趋势？ 答：与以往由短期供需失衡驱动的周期性行情不同，公司判断本轮半导体景气周期预计维持时间将较长，核心逻辑源于两大结构性驱动力的支撑：

	AI算力需求主导的全产业链拉动和国产替代的确定性推进。综合来看，短期虽可能因库存调整或外部政策波动出现阶段性调整，但中长期而言，AI算力需求的持续释放与国产替代的深化，将共同支撑半导体行业维持景气态势。 问题3：公司毛利率高于其他分销企业的核心原因是什么？在整合立功科技后，公司合理的净利率与净资产收益率预计将达到什么水平？ 答：1) 毛利率高于同行的核心原因：公司业务以被动元器件分销为主，这类产品对企业的中后台运营能力要求更高，包括供应链管理水平和库存周转效率及客户需求响应速度等。公司在这些环节的优势，支撑了其毛利率高于行业内其他分销企业。2) 整合立功科技后的盈利预期：随着立功科技纳入公司合并报表范围，公司整体毛利率会略有下降，主要因立功科技的毛利率水平略低于公司。但立功科技具备更低的费用率，两者协同后将推动公司净利率提升。 问题4：公司发生坏账的概率高吗？ 答：公司坏账发生概率较低，主要基于两方面保障：1) 优质的客户结构：公司客户以B端为主，且均为生产制造型企业，这类客户经营需求稳定，付款意愿和能力较强，从源头降低了坏账发生的可能性。2) 严格的内部管控：公司建立了严格的坏账管控机制，若发生坏账，会通过责任绑定强化风险意识，进一步保障坏账率维持在较低水平。 问题5：公司经营现金流为负的主要原因是什么？ 答：公司的经营现金流为负，主要系账期差异与商票贴现的报表处理所致，具体可从两方面解释：1) 账期错配导致资金占用：由于近几年公司经营规模快速增长，公司主动积极进行备货，致使采购付款额大幅攀升，回款存在账期差造成经营性现金流为负。2) 商票贴现未计入经营现金流：部分核心客户采用商票方式结算。根据相关会计准则，商票贴现不纳入现金流量表的经营现金流统计，进一步拉低了报表层面的经营性现金流净额。承担上下游的账期差是电子元器件分销商的核心能力之一，对公司的风险管控、资金储备、供应链协同能力有更高的要求。公司针对经营性现金流储备了充分的措施。一方面，公司资金情况良好，目前已获取银行授信额度能够充分支持公司业务发展的现金流需求；另一方面，公司与核心客户保持良好合作关系，已推动客户就资金链路优化展开协同配合，逐步提升公司回款效率，加速资金周转。
--	--

	问题6：公司中长期的发展目标是什么？ 答：公司已明确中长期发展路径，核心目标与实现策略可概括为以下四点：1）核心规模目标：计划在中长期关键节点，实现标志性的营业收入突破。该目标将通过“70%内生增长+30%并购整合”的双轮驱动模式达成，兼顾自主发展的稳定性与外部扩张的加速度。2）市场拓展方向：未来收入增长将同步发力海外市场，重点布局东南亚等“一带一路”沿线区域，构建更均衡的全球业务版图。3）行业结构：将形成汽车领域、消费领域、人工智能、服务器及其他领域的均衡结构。4）产品与能力升级：长期将提升主动型元器件的业务占比，通过产品结构优化增强行业话语权；同时借助并购等方式获取更多优质产品线的代理权，形成“客户基础扩大→优质代理权增加→业务竞争力提升”的正向循环。
附件清单（如有）	无
日期	2025年10月20日