

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：【2023-004】

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 ☐ 路演活动人 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）		
参与单位名称 及人员姓名	路博迈基金 王舒磊 华宝基金 孙嘉伦 天弘基金 余袁辉 太平洋证券 戴梓涵 博云创投 路 斌 天风证券 包恒星 中银国际证券 邹坤		
时间	2023 年 5 月 30 日（周二）上午 9：15-10：15		
地点	公司总部会议室		
上市公司 接待人员	财务负责人兼董事会秘书：蔡立君先生		
投资者关系活 动主要内容	本次投资者关系活动在公司会议室举行。会议中，公司财务负责人兼董事会秘书蔡立君先生向投资者介绍了公司的相关情况并回答了有关问题，具体内容如下： 问题 1：公司收购了汽车电子领域的分销商星华港，今年预计营业收入和净利润会是什么情况？ 答：公司围绕半导体产业链上下游积极展开对外投资并购，2022 年 7 月，完成收购深圳星华港及其同一控制下的企业香港华港，星华港是专注于汽车电子领域的电子元器件分销商，代理产品线包括赛米控、比亚迪半		

导体等知名品牌，与比亚迪、宁德时代、重庆金康动力、南瑞联研、国轩新能源等新能源汽车领域知名客户建立了稳定的合作关系。相信此次收购会在今年有一定的业绩表现。预计今年星华港的营业收入和净利润较去年有大幅度增长。

问题 2：按照产品线拆分的行情如何？

答：据公司了解，被动元器件相对来说好一些，电感呈现复苏迹象，电容和电阻也相比原来好一些。主动元器件在这波行情中滞后于被动元器件。分立器件的需求较去年下半年有回升。存储的价格已经跌破涨价前的低点位置，还处于去化库存的阶段。功率器件和模拟模组仍处于底部，降价幅度较大。

问题 3：mos 的价格调整到什么程度？

答：据公司了解，目前高压 mos 和中低压 mos 的降价幅度都比较大。高压 mos 从 Q1 末开始供需反转，Q2 是拐点，价格开始下行，Q2 较 Q1 降价 10%-20%；中低压 mos 的降价节奏比高压 mos 早，Q1 和 Q2 环比均下降了十几个点。

问题 4：公司的库存情况是否有原厂塞货的现象？

答：公司的库存已经回归到正常的水位。这个是双方价格上博弈的过程，不是原厂想给分销商塞货就可以。主动元器件的库存压力会大一些，被动元器件的库存水位甚至低于正常水位，因为原厂的交货期比原来明显缩短，所以有些产品料号公司不用备库存，按照需要随时可以提货，原厂可以做到随时响应。

问题 5：公司代理了什么存储品牌？

答：长鑫和兆易创新。

问题 6：公司认为上游各个细分领域的稼动率在 Q2 环比概况如何？

答：据公司了解，消费、汽车相关的稼动率变化不大，手机相关的稼动率稍微好一些，Q2 环比大约提升 5%-10%。稼动率情况也和各个原厂的策略有关，例如策略激进、想要保量的原厂，稼动率能达到 70%；例如受竞争压力比较大的原厂，稼动率只有 40%。

问题 7：汽车端 Q3 的展望如何？

答：据公司从客户端了解到，他们对下半年的预期比较高。

问题 8：怎么看分销在国内市场的发展？

答：公司认为未来国内的分销市场将会复制国外分销商的路线，并购事件会越来越多。尤其是近两年，国内大型的分销商已经上市或筹备上市中，财务状况比较透明，在这样的环境下更有利于并购事项，合规前和合规后的净利润、PE 水平越来越接近，更利于行业整合。

问题 9：如何看待 Murata 和 TI 的线上超市，是否会对公司产生影响？

答：原厂以及同行业其他公司都在做线上超市，公司也有自己的线上平台，各自的客户群体都不一样，这部分与授权分销商和直接销售涉及的市场需求均没有重合。原先线上长尾客户的供货商是公司下游的贸易商，这部分需求对产品的质量、售后要求、供应准时性相对来说没那么高，与公司一般的客户需求不太一样。公司一般的客户需要跟随它的生产需求持续服务，但这些长尾客户的订单比较零散。长尾客户的需求原来是贸易商的蛋糕，贸易商从授权分销商渠道拿货销售给长尾客户。由于授权分销商拥有价格优势，未来贸易商的份额会逐步被授权分销商的线上平台吃掉。这几块市场需求的比例是一个比较稳定的状态，原厂直供的比例大概占一半，分销占比一半，其中授权分销大概占六七成，其他则是贸易商。

问题 10：公司现在有哪些并购机会？

答：公司一直密切关注分销同行业的投资并购机会。

问题 11：公司考虑海外并购的时候会有区域的选择吗？

答：没有特别的区域限制，目前公司重点关注东南亚地区。

问题 12：分销行业的门槛在哪里？

答：分销行业的进入门槛比较低，但达到一定体量后，继续成长壮大的门槛相当高。无论是公司内部运营效率、系统支持、资金成本等各个方面，都会对将来的发展形成比较大的障碍。公司目前的年化资金成本低于 3 个点，按照公司正常 90 天的账期，再加上内部运营和系统升级维护的成本，总体成本不会超过 3 个点，也就是说只要是毛利率高于 3 个点的生意公司都能承接，这一块是国内绝大部分的经销商做不到的。

问题 13：如果市场不好的话，公司的账期会有什么变化？

答：公司基本上不考虑给客户延长账期，公司的客户都是长期交易的，一旦签订了合同，账期不会随市场发生变化，账期一般维持在 90 天左右。

问题 14：公司如何定价？

答：公司的定价方案是季度议价。公司客户分成两类，一类是终端客户，一类是贸易商，终端客户的数量占比达 90%。公司会在上季度末将下个季度的价格和客户协商好，同时背靠背与原厂协商签订季度议价合同价格，从而锁定两边价格，也锁定了公司大约 10% 的毛利率空间。

问题 15：怎么看有些同行开始做方案设计？

答：目前方案设计是行业内的通用做法，公司也在做相关的方案设计。目前公司有约 50 人的 FAE 和 AE 团队在客户现场为客户提供解决方案，这个服务会作为产品附加值打包进产品中。

问题 16：汽车电子领域，公司给 Tier1 供应商供货，和给主机厂直供，在毛利率和账期上有什么区别吗？

答：毛利率没有太大的区别。账期要看具体的客户，大部分的账期是

	90 天。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 31 日