

深圳中电港技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-08

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）
活动参与人员	永赢基金 任思儒
时间	2025年7月17日10:00-11:00
地点	公司会议室
形式	线下
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 谢日增 证券事务专员 邓丽婷
交流内容及具体问答记录	首先向投资者介绍了公司的主要业务以及经营情况，并就投资者关注的问题进行了交流，主要包括： 1、分销商在产业链里的价值和作用是什么？ 分销商作为电子信息产业的中间环节，发挥连接电子元器件原厂与下游电子信息制造业的关键“纽带”作用。通过技术、产品、应用、数据、资金、人才等生产要素的集聚和高效配置，将上游原厂与下游电子产品制造商紧密联系在一起，保障电子元器件供应链稳定。 2、公司除了授权分销还有其他业务吗？ 公司除授权分销业务外还有三大业务板块，分别是设计链服务、供应链协同配套服务和产业数据服务，是公司围绕核心的电子元器件分销业务开展的重要战略板块。（1）设计链服务通过“萤

	火工场”开展硬件设计支持与技术方案开发等，聚焦重点行业与产品线，为分销业务增长和上下游企业创新发展提供参考设计、产品方案及成品模块等服务。（2）供应链协同配套服务为上中下游企业提供安全、敏捷、高效的仓储物流、报关通关等综合性服务方案，实现仓-运-配-关无缝衔接。（3）产业数据服务是公司数字化升级转型的重要方向，通过海量的电子元器件数据、设计方案和市场信息，为行业用户提供元器件供应链波动分析、选型替代、BOM管理、技术方案、产业资讯、行业趋势分析等服务。 3、看到公司2024年的增长主要来自于存储和处理器，请问产品主要应用在哪些领域？ 2024年公司销售增长幅度比较大的是存储器和处理器，从下游产品上看，主要是消费终端及AI服务器相关需求增长，带动了存储器和处理器的出货量增加。 4、公司2025年一季度应收账款增加了，请问主要原因？ 由于公司2025年第一季度抓住AI服务器等领域的需求机遇，下游客户需求增加，加快了相关库存产品的出货，带动相关收入增长，也同时增加了应收账款余额。 5、公司大客户主要是哪些领域的？ 公司与大客户的业务合作主要集中在消费电子、人工智能、工业电子、网络通信、汽车电子等领域。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无