

证券代码： 001287

证券简称：中电港

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：2025-11

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（2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2025 年 11 月 20 日 (周四) 下午 14:30~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘同刚 证券事务代表 谢日增
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的部分问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的部分问题进行的回复如下： 1、公司在人工智能、汽车电子等热门领域的业务布局和进展如何？ 尊敬的投资者，您好！人工智能、汽车电子及计算产业等相关产业链是公司授权分销业务重点布局的战略市场。2025 年前三季度人工智能领域收入达 93.09 亿元，同比增长 78.30%；计算产业领域收入同比增长 98.70%；汽车电子领域收入同比增长 38.28%。 2、公司近期经营是否出现重大不利变化？第四季度订单和业绩展望如何？ 尊敬的投资者，您好！公司目前经营情况正常，稳中向好，2025

	年前三季度营业收入和归母净利润继续保持双增长。公司未来业绩情况，届时将根据监管规则的要求及时对外披露。 3、当前电子元器件分销行业竞争激烈，公司的核心竞争优势是什么？如何保持？ 尊敬的投资者，您好！公司作为行业领先的元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，优势主要体现在以下几个方面：（1）授权资源优势。公司整合了国际一流品牌和国产优质资源，形成了品牌影响力强、产品类别完备、国内行业市场深度覆盖的核心授权资源，能够满足多行业的多样化需求。（2）客户资源优势。公司凭借优质的授权分销资质、全面的产品线布局、完整的业务体系，积累了超 5,000 家不同领域的优质客户，抗风险能力较强。（3）应用创新优势。公司通过对核心技术的应用创新，为客户提供技术赋能和系统解决方案，对客户产品设计开发形成推动性支持，并帮助原厂产品实现快速推广。（4）供应链服务优势。公司较早建立了“中心仓-枢纽仓-园区仓”三级仓体系，拥有仓储总面积 7.2 万平方米，南京枢纽仓约 3.6 万平方米正在建设中，预计今年完工交付。公司供应链协同配套业务能够为客户提供“仓-运-配-关”综合服务，为客户购买电子元器件产品提供一体化供应链解决方案。公司将继续聚焦主责主业，推动公司实现高质量发展，以良好的经营业绩为投资者创造持续的投资回报。 4、公司现有库存存货多少，存储芯片涨价是否会给公司第四季度带来更好的利润？ 尊敬的投资者，您好！截至 2025 年 9 月 30 日，公司存货金额为人民币 91.94 亿元。公司授权分销产品的价格是随行就市的价格，市场价格变化最终会体现在采购和销售价格上。存储芯片涨价对公司利润的具体影响，可后续关注公司对外披露的定期报告。 5、公司如何提升公司市值，并回馈股东？ 尊敬的投资者，您好！提高上市公司质量是市值管理的基础和前提。公司将继续聚焦主业，全力提升经营效率和盈利能力，并在此基础上做好投资者关系管理，加强资本市场沟通，提高信息披露的质量和透明度，努力提升公司的投资价值和股东回报能力。 6、AI 推力需求爆发式增长，请问公司在算力和存力方面的相
--	---

	关合作情况如何？ 尊敬的投资者，您好！人工智能及算力等相关产业链是公司分销业务重点布局的战略市场之一，公司已在边缘计算、存储、算法等方面布局相关产品。在算力方面，公司已与 AMD、英伟达等国际品牌以及昆仑芯等国内品牌开展合作。在存力方面，公司与头部存储厂商开展业务合作；2025 年上半年，存储器产品收入 102.36 亿元，占公司整体营业收入的 30.53%。 7、由于 AI 服务器资本开支激增，当前存储产品供不应求推高价格，请问公司存储产品主要有哪些？下游客户主要是应用在什么领域？ 尊敬的投资者，您好！公司授权代理的存储器产品主要包括 DRAM、Nand Flash 等芯片，主要应用于消费电子及服务器等领域。 8、公司后续如何构建自己的核心竞争力，发展规划是怎样的？ 尊敬的投资者，您好！公司作为行业领先的元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，拥有丰富的电子元器件授权资源及客户资源。公司将全力打造电子元器件科技型综合服务平台，以分销服务为根基，以应用为牵引，对通用及核心技术应用创新，提高战略新兴业务的服务增值和价值贡献能力，加快推动设计链服务、供应链综合服务和产业数据服务等高毛利业务发展，积极提升业绩贡献。 9、公司前三季度业绩增长较大，主要增长点是什么？ 公司积极拥抱人工智能浪潮，受益于 AI 技术发展，公司授权代理的存储器、处理器及周边相关芯片需求增长，2025 年前三季度实现营业收入 505.98 亿元，同比增长 33.29%，实现净利润 2.58 亿元，同比增长 73.06%。 10、国家大基金每次减持都给公司股价造成巨大压力，特别是今年多次减持，今年芯片迎来周期涨价潮，给公司带来怎样的机遇，公司的低利润率与高负债，后市该如何前行？ 尊敬的投资者，您好！股东减持主要是其基于投资周期较长和自身经营需要等方面的因素进行综合考虑的。公司作为行业领先的元器件应用创新与现代供应链综合服务平台，拥有丰富的电子元器件授权资源。公司将全力打造电子元器件科技型综合服务平台，以
--	---

	分销服务为根基，以应用为牵引，对通用及核心技术创新，提高战略新兴业务的服务增值和价值贡献能力，加快推动设计链服务、供应链综合服务和产业数据服务等高毛利业务发展，积极提升业绩贡献。 11、公司客户覆盖了哪些头部互联网企业、云服务商？ 人工智能及计算技术等相关产业链是公司分销业务重点布局的战略市场。公司下游客户包括百度、京东、小红书等头部互联网及云服务厂商。 12、你好，公司与 AMD 在哪些方面合作？显卡以及其他芯片是否有合作？ 公司是 AMD 的授权分销商之一，主要为其分销 GPU、CPU 等产品。未来公司将根据下游客户需求，在 AI、云计算、高性能计算等领域展开深入合作。 13、面对 AI 应用、人形机器人、低空经济等新兴市场需求，公司的设计链业务是否能够把握机遇市场机遇带来业务增长？ 公司持续推进应用创新解决方案，2025 年上半年自研方案覆盖人工智能、新能源、AIoT、汽车电子、工业电子、开源硬件等应用领域。依托国内外优质上游原厂研发布局多款开发板、开源硬件和应用方案，包括 AI 智能计算模组、高性能高功率无线 HID 模块及开发板、新一代智能语音物联网模块、无线音频模块及开发板等。
附件清单（如有）	无
日期	2025-11-20