

证券代码：301563

证券简称：云汉芯城

云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 ☐电话会议 ☐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：潘儒琛、王盛乾
时间	2025 年 12 月 3 日
地点	上海市松江区千帆路237弄9号13层云汉芯城办公室
上市公司接待人员姓名	董事、首席财务官、董事会秘书：周雪峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 二、互动交流主要内容 1、公司的核心商业模式及核心竞争力 答：公司基于自建自营的云汉芯城 B2B 线上商城（www.ickey.cn），主要为电子制造产业提供高效、专业的电子元器件供应链一站式服务。公司原先主要以“先销后采”模式服务客户，该模式通过 API/EDI、FTP 等多种数据传输方式，接入全球供应商海量的电子元器件库存数据信息，能最大化满足电子制造企业“小批量、多品种、临时性、急迫

	性”（以下简称为“小散临急”）需求。随着数据与技术积累，公司推出了“先采后销”备货业务模式、供应商寄售等业务模式，通过数据分析出高频需求型号进行备货或指导供应商进行寄售备货，显著提升了订单交付速度、客户体验和公司的毛利率。 公司通过持续的数字化改造，提升电子元器件供应链的效率，降低运营成本，并运用沉淀的数据资产，为电子产业创造增量价值。例如，公司通过 SRM 系统对供应商发货、报关等环节进行数字化改造，大幅提升公司与供应商操作效率；通过研发 HiBOM 选型工具等智能化工具，为用户提供快捷、智能的选型和配单服务；通过构建国产芯片数据库与替代推荐系统，推广国产芯片。 2、如何看待线上元器件分销的市场空间及增长驱动力？ 答：电子元器件市场规模巨大且持续增长。其中，“小散临急”需求是一个稳定且规模可观的市场。研发阶段产生的小批量、多品类需求与生产过程中的临时、紧急需求规模共同构成了庞大的长尾市场，为公司提供了广阔的成长空间。 从产业链结构看，上游电子元器件原厂擅长研发与批量生产，直面海量、分散的下游客户并非其核心能力，因此授权代理商、贸易商等分销渠道作为产业链的“蓄水池”将长期存在，其中线上分销可以更高效地服务中小批量需求。 公司通过互联网平台，以更低的成本服务了大量传统渠道难以高效覆盖的长尾需求，并借助积累的数据与效率优势，不断向上拓展服务能力，从服务“小散临急”需求向满足客户更大批量、更稳定的采购需求延伸，市场空间广阔。 3、观察到公司 2023 年营收同比有所下滑，主要原因是什
--	--

么？当前恢复情况如何？

答：2023 年营收变动主要受两方面因素综合影响：一是行业周期性波动，2022 年四季度起全球元器件缺货行情消退，市场需求进入阶段性调整，整体现货价格呈现下行趋势；二是 2023 年 3 月公司的香港子公司被美国列入“实体清单”，导致部分重要海外供应商合作受限，影响了部分供应能力。公司及时进行了运营策略调整，包括优化供应商结构、大力发展“先采后销”备货及寄售模式以提升交付体验与供应链韧性。从近两年的经营情况看，公司营收已开始恢复增长，毛利率有较明显的提升。

4、公司的“先采后销”备货模式占比在提升，这对公司运营和未来发展意味着什么？

答：发展“先采后销”备货及供应商寄售模式，是公司提升客户体验、增强供应链确定性和深化服务能力的重要规划。公司利用多年积累的交易数据，分析出高频需求型号进行备货。从而实现在库商品“两小时发货”，大幅缩短交货周期，极大提升客户满意度。未来，公司将继续坚持“先销后采”、“先采后销”及寄售等多种模式相结合的策略。“先销后采”模式能满足海量长尾型号需求；“先采后销”和寄售则能提升重点型号的交付速度和确定性，改善客户体验。在库供应规模（包括备货和寄售）预计将持续上升，不断提升服务客户的能力。

5、请从结构性角度介绍公司各品类营收占比的情况及未来展望。

答：公司销售的产品品类覆盖电子元器件的主要大类，包括主动器件、被动器件、分立器件、连接器及模组等。我们的品类结构具有内在稳定性，各品类价值占比与典型的印刷电

	路板上各类元器件的成本占比是基本一致的。这体现了云汉芯城作为产业互联网平台，提供的是全品类覆盖的广度服务，而非聚焦于某个细分领域。未来，我们的各品类营收占比预计将保持相对稳定。 6、基于公司客户高度分散的特征，未来增长动力来自哪里？ 答：公司客户高度分散，前五大客户销售占比低，这体现了产业互联网平台服务海量中小批量需求的特征。未来增长主要来自几个方面：一是持续扩大客户基数；二是提升现有客户采购额中的占比；三是积极发展授权代理业务；四是通过“芯晶采”专属商城等数字化产品，服务更多大型客户。 7、公司的毛利率与费用结构未来趋势如何？如何看待净利率水平？ 答：毛利率水平是市场竞争与公司策略的综合体现，我们希望维持在当前的水平。公司固定费用占比较高，营业规模若持续提升，费用率应会快速下降，毛利带来的边际贡献将持续上升。 公司具体的净利率水平取决于未来业务规模的增长速度以及新业务模式的拓展情况。 8、随着备货业务发展，对公司存货周转率等运营指标有何影响？ 答：随着备货业务的发展会相应增加存货规模，可能导致存货周转率较“先销后采”模式为主时有所放缓，但我们通过数据分析驱动的备货，应能将其控制在健康水平。同时，随着公司服务大型客户及拓展授权代理业务，客户账期可能有所延长，应收账款周转效率可能相应变化。我们将密切关注规模增长与运营效率的平衡，确保公司健康的现金流与可持
--	--

	续发展能力。
附件清单（如有）	无
是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
日期	2025 年 12 月 3 日