

## 南京商络电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月06日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 沙宏志 董事、董事会秘书兼财务负责人 蔡立君 独立董事 陈晓东 保荐代表人 徐文
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1.公司负债率较高的原因是什么？立功科技营业收入及净利润的占比是多少？</b></p> <p>答：感谢您的关注！公司资产负债率在已披露的同业公司中处于偏高水平。负债率上升主要由业务高速增长驱动——公司选择债务融资来满足存货和营运资金需求，这是分销行业在快速扩张期的普遍做法。从资产质量来看，公司存货以国内外头部知名原厂电子元器件为主，品类优质、流通性强，整体具备极强的流转效率与变现能力，资产基本面扎实稳健。此外，公司正通过推进可转债发行、提升经营效率等途径逐步优化资本结构。2025年度，公司将立功科技纳入资产负债表合并范围，但利润表暂未合并，相关经营业绩、财务占比等信息敬请关注公司公告。谢谢！</p> <p style="text-align: center;"><b>2.公司今后发展方向是哪些？低空经济投资开始盈利了</b></p>

吗？与长鑫存储业务情况如何？2026年业绩预计增长多少？

答：感谢您的关注！公司始终专注电子元器件分销主业，重点深耕AI产业链、汽车电子、新能源、工控等赛道；低空经济相关被投资企业研发产品目前仍处于产业链发展早期阶段，产品市场接受度、商业化落地路径及盈利模式均有待进一步验证，现阶段该项投资暂未实现盈利；公司与存储主流厂商合作稳定顺畅；后续经营及业绩相关情况请以公司公告为准。谢谢！

**3.董事长您好，去年公司营业收入85个亿，增长了30%，主要是哪个业务板块拉动的？产品结构有啥明显变化吗？**

答：感谢您的关注！2025年公司实现营业收入85.48亿元，同比增长30.59%。营业收入大幅提升主要系公司抓住了AI产业链、汽车电子、机器人和云计算等新兴领域市场需求爆发式增长的机遇，在竞争愈发激烈的市场环境中，凭借庞大稳定的客户群体、丰富多元的产品线，实现了业务版图的稳步扩张。从产品结构看，主动及其他电子元器件营业收入占比达60.54%，被动电子元器件营业收入占比39.45%。公司近年来持续推进从被动元器件为主向主动、被动并重的产品结构转型，积极适应了下游行业在AI产业链、汽车电子等领域对主动器件的旺盛需求。谢谢！

**4.董事长，这两年分销行业从低谷爬起来，公司怎么做到平稳穿越周期的？**

答：感谢您的关注！电子元器件分销行业天然具有强周期属性，2023年全球电子行业景气下行后，2024年逐步回升，2025年行业整体呈复苏态势。公司应对周期波动的核心策略可概括为三个层面：一是产品均衡布局，被动元器件需求相对稳定，主动元器件业绩弹性较大，二者形成天然对冲——公司多元化产品布局使各品类需求周期形成错峰效应，有效平滑了业绩波动；二是深耕高景气应用赛道，如AI产业链、汽车电子、机器人等，依托高景气细分赛道穿越库存周期波动；三是客户结构稳固，公司三年以上老客户收入占比超过三分之二，与各行业头部客户建立长期合作关系，稳定的客户基本盘为穿越周期提供了坚实支撑。谢

谢！

**5.您觉得分销行业的核心竞争力是啥？各家分销商之间的差异化壁垒到底在哪？**

答：感谢您的关注！分销行业的竞争力和差异化主要体现在三个层面：一是原厂授权壁垒，随着行业发展，大型品牌的授权获取门槛持续提升，原厂越来越看重分销商的业务规模、资金实力、出货通道效率及能否与原厂战略相匹配；二是优质客户群壁垒，头部客户资源高度集中，获取、维护并深度绑定大客户本身就是重要差异化优势，此外广泛分布的Mass Market客户基础为公司可持续发展提供保障；三是综合运营能力壁垒，包括配套技术服务能力、供应链风险控制、资金管理和内控体系等软实力构成分销商之间真正的差距。各家分销商虽然均重视该等竞争力要素，但就优质原厂、头部客户而言，其与分销商建立了稳定的合作关系后，不会轻易更换。公司凭借在原厂授权、客户资源和运营能力三个维度的长期积淀，构建起自身多维度的竞争壁垒。谢谢！

**6.销售费用涨了15%，管理费用反而降了快2%，这种费用结构变化说明了啥？**

答：感谢您的关注！2025年公司销售费用40,811.84万元，同比增长15.30%，主要因业务规模扩大导致职工薪酬增长；但2025年的销售费用率由2024年的5.41%降至4.77%，体现了收入扩张带来的规模效应。同期管理费用8,702.62万元，同比下降1.93%，主要受益于公司精细化管理以及SAP系统上线带来的流程标准化与运营效率提升。这种“销售费用增速低于营收增速、管理费用绝对值下降”的费用结构，表明公司在收入规模快速扩张的同时实现了管理端的集约化运营。公司整体费用率约6.76%，体现出较为良好的费用管控韧性。谢谢！

**7.财务费用涨了超过50%，利息支出增加不少，这会不会影响盈利质量？公司打算怎么应对？**

答：感谢您的关注！2025年公司财务费用6,118.64万元，同比增长50.43%，主要系业务高速扩张中为满足营运资金需求新增银行借款，利息支出从2024年的4,097.72万元增长至5,222.48万元。从行业普遍情况看，分销商在营收快速扩张期普遍选择债务融资来满足存货和应收账款资金需求，财务费用增长是阶段性问题，并非结构性的盈利质量恶化。应对方面：一是公司正积极推进可转债发行以优化债务结构、降低对银行借款的依赖；二是随着毛利率提升和规模效应持续释放，利润增长有望对冲财务费用压力；三是在降本增效框架下持续优化运营效率。谢谢！

**8.经营现金流一直大额流出，什么时候能转正？公司靠什么撑住日常周转？**

答：感谢您的关注！公司经营现金流为负主要系两方面原因：一是账期错配导致资金占用，由于公司经营规模快速增长，采购付款额大幅攀升，上下游账期差造成经营性现金流为负；二是部分客户采用商票方式结算，根据会计准则商票贴现不纳入经营现金流统计，进一步拉低了报表层面的经营现金流净额。从行业规律看，当公司营收增速趋于稳态时，回款周期将逐步匹配采购付款节奏，经营现金流有望修复。在转正之前，公司资金状况良好，已获取充足的银行授信额度，能够持续稳定地获得业务运营所需资金。此外，公司正积极推进可转债发行，以拓展直接融资渠道。谢谢！

**9.中美贸易摩擦或者地缘政治变化对公司业务有啥影响？公司怎么应对？**

答：感谢您的关注！中美贸易摩擦及关税政策调整可能影响部分原厂的供应稳定性以及下游客户的出口业务。从行业层面看，关税政策已促使部分厂商提前备货，供应链格局加速重构。公司的应对策略包括：一是加速国产替代产品的导入和推广，与知名国产原厂深度合作，降低对特定海外供应链的依赖；二是在海外布局业务节点，分散地缘风险；三是多品牌、多品类的代理结构天然具备风险分散能力，单一品牌或单一市场波动对公司整

体业务的影响相对有限；四是公司“国产+国际”双轮驱动的供应体系，在供应链重构背景下具备较强的适应性。从中长期来看，国产替代的持续推进将为公司提供结构性增长机遇。但需注意，地缘政治变化具有高度不可预测性，相关风险无法完全消除，投资者应保持持续关注。谢谢！

**10.公司应收账款占比较高，坏账风险怎么控制？分销行业应收账款占比高是正常的吗？**

答：感谢您的关注！分销行业应收账款占比较高是普遍现象。公司坏账发生概率较低，主要基于两方面保障：一是优质的客户结构——公司客户以B端生产制造型企业为主，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；二是严格的内部管控——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。谢谢！

**11.董事长，公司在机器人领域到底干啥？交付的是真实订单还是样品？分销商在机器人产业链里扮演什么角色？**

答：感谢您的关注！作为分销商，公司的核心角色是为机器人产业链的上游原厂和下游制造企业之间搭建高效、稳定的供应链通路。公司已通过直接或间接合作模式，向智元、埃斯顿、宇树、追觅、优必选、博睿鹏成、傅利叶等优质机器人企业供应产品。从产品维度看，公司为机器人客户供应的阻容感（电阻、电容、电感）、处理器、存储器、功率器件等元器件，分销能力已获市场验证。随着人形机器人商业化进程加速，公司有望凭借“多客户+多品类”的供应能力，在机器人产业链分销领域持续受益。

此外，公司控股子公司立功科技已构建了从机器人“小脑”中枢到机器人“指尖”执行的全栈式自研解决方案体系。立功科技精准卡位三大核心节点：在环境感知层，凭借机器狗跟随避障等“小脑”控制方案赋能自主导航；在动力枢纽层，推出高性能关节电机驱动与电感式编码器方案保障高精平顺运动；在精密执行层，攻克灵巧手电机驱动与压力检测以突破复杂触觉与抓取。立功科

技已形成从核心芯片、算法、硬件到系统集成的完整方案能力，具备敏捷的落地赋能优势。上述相关方案主要用于赋能客户技术迭代、助力经销产品市场推广、提升整体客户粘性，目前已有部分方案实现客户端落地导入，为公司未来业务转化及长期业绩增长蓄力赋能。谢谢！

**12.每股只分了6分6，净利润大涨但分红不多，公司怎么考虑的？未来分红会不会改善？**

答：感谢您的关注！分红政策在“稳健回报股东”与“支撑公司中长期成长性投资”之间寻求平衡。公司2025年度利润分配预案为每10股派发现金红利0.66元（含税）。分红比例的考量主要是由于公司正处于高速成长期，在AI产业链、汽车电子、机器人等新兴领域的业务扩张需要大量营运资金支持，保留利润是现阶段效率较高的资金支持方式。公司“内生增长+并购整合”的双轮驱动战略客观上也需要留存一定比例的利润以支撑增长。随着业务步入稳态增长阶段且资本结构改善后，分红比例有望逐步提升。谢谢！

**13.收购立功科技是出于什么战略考虑？**

答：感谢您的关注！公司的核心愿景是打造具备核心价值的综合型技术服务代理商，而非单纯追求贸易规模的分销商，收购立功科技正是基于这一长期战略。战略考量具体包括：一是获取立功科技在汽车电子和工业控制领域的成熟技术方案，以及NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、Rockchip（瑞芯微）等知名品牌的代理资质，进一步完善公司在主动器件领域的代理矩阵；二是立功科技配备了专业扎实的技术团队，涵盖大量现场技术支持（FAE）人员与专业研发人员，合并后公司研发人员从69人增至152人，增幅达120.29%；三是立功科技聚焦机器人赛道开展深度研发，在机器人关节控制等核心技术方向布局了多项自研解决方案，具有较强的技术服务优势。谢谢！

**14.公司代理了哪些主要产品线？跟上游原厂关系稳不稳？**

**拿新代理权的能力怎么样？**

答：感谢您的关注！公司已取得TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、Molex（莫仕）、长鑫科技、乐山无线电、兆易创新、安世半导体、Qualcomm（高通）、KIOXIA（铠侠）等百余项国内外知名原厂的代理资质，与上述原厂稳定合作多年；重要子公司立功科技亦构建了以NXP（恩智浦）、MPS（芯源半导体）、Rockchip（瑞芯微）为核心的汽车电子芯片代理体系，代理产品线兼具广度和深度。在代理权获取方面，随着公司业务体量持续壮大，在国际一线品牌代理合作中拥有了更强的竞争力与议价权，优质国际品牌代理资源将为销售额提供重要支撑。公司“客户基础扩大→优质代理权增加→业务竞争力提升”的正向循环正在形成。谢谢！

**15.国产替代给公司带来了哪些实实在在的好处？这方面的优势能持续吗？**

答：感谢您的关注！在存储芯片等关键品类国产替代浪潮中，公司已形成实质性布局：与兆易创新、长鑫等国产存储龙头合作已超5年，2025年新增铠侠等国际品牌代理，形成“国产+国际”双轮驱动的供应体系。客户层面，存储产品已覆盖AI产业链、汽车电子、手机及各类消费级IoT领域。公司判断，本轮半导体景气周期预计维持时间将较长，核心驱动因素之一就是国产替代的确定性推进。可持续性方面，关税政策调整客观上促使部分客户加速国产化切换，公司作为既有一线国产原厂代理权又能提供国际品牌替代方案的稀缺型分销商，有望在中长期持续受益于这一结构性趋势。不过也需注意，国产替代进程的推进速度和节奏受政策和市场双因素影响，存在一定不确定性。谢谢！

**16.公司说要打造“综合型技术服务代理商”，分销商凭什么谈技术？技术服务具体怎么做？**

答：感谢您的关注！公司的核心愿景是打造具备核心价值的综合型技术服务代理商，而非单纯追求贸易规模的分销商。技术服务的具体形态包括：一是FAE（现场技术支持）团队为客户提

供产品选型、应用方案开发和硬件参考设计等深度技术支持；二是立功科技团队在汽车电子、工业控制领域积累了大量成熟解决方案，同时聚焦机器人关节控制等核心技术方向布局多项自研解决方案；三是公司始终坚持做有技术壁垒、能为行业创造真实价值的业务，持续以技术研发与方案服务为核心，构建差异化竞争力。收购立功科技后，研发人员从69人增至152人，研发人员占比提升至10.88%，显著增强了技术方案服务能力。谢谢！

**17.现在国内分销行业格局怎么样？未来三五年行业会怎么演变？**

答：感谢您的关注！当前国内分销行业集中度较低，行业参与者数量众多但多数规模有限。公司认为，国内分销行业发展阶段大致对标欧美上世纪八九十年代的水平，预计未来将迎来大量并购整合机会。行业分化的驱动力在于：大型品牌的原厂授权门槛持续提升，中小分销商拿代理权的难度加大；头部客户资源集中度不断提高，规模效应和运营效率的差距持续拉大。公司已明确“内生增长+并购整合”的双轮驱动模式，兼顾自主发展的稳定性与外部扩张的加速度，中长期目标为营业收入实现标志性突破。在这一行业整合大趋势下，具备资金优势、品牌授权优势和客户资源优势的头部企业将获得更多并购整合机遇。谢谢！

**18.研发投入占比才0.25%，钱投到哪些地方去了？**

答：感谢您的关注！电子元器件分销行业的研发投入，其内涵与制造业存在本质区别——分销商的研发不涉及产品制造的技术突破，而是集中在供应链管理能力提升这个方面。公司2025年研发投入为2,138.03万元，主要聚焦在三个方面：一是供应链管理系统（CRM、TMS等）的开发与优化，公司通过SAP系统上线实现了全流程数字化管理；二是仓库自动化提效等技术应用；三是以FAE团队和研发团队为客户提供设计支持和应用方案开发的技术服务。收购立功科技后，公司研发人员从69人增至152人，研发人员占比从7.44%提升至10.88%，显著增强了技术方案服务能力。谢谢！

关于本次活动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。
附件清单（如有）	无
日期	2026年05月07日