

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	财通证券 邢瀚文 大成基金 唐宁 国海证券 李明明 华泰资管 陈欣 开源证券 李睿娴 中金公司 何欣怡 （排名不分先后）
时间	2026年6月18日
地点	公司会议室及线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼财务负责人 蔡立君 投资总监 魏国健 证券事务代表 杨伟婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动在公司会议室及线上同步举行。会议中，公司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：</p> <p>问题1：公司与原厂常规的议价机制和议价周期为多久？若上游原厂启动涨价，公司一般如何进行应对？</p> <p>A：公司实行季度议价定价机制。目前公司客户分为终端客户与贸易商两类，其中终端客户占比约90%。每季度末，公司会与终端客户确定下一季度供货价格，同时同步与原厂开展背靠背季度议价并签订对应采购合同，双向锁定采购端与销售端价格，保障公司毛利率维持在合理区间。基于该定价模式，上游元器件价格若出现大幅波动，不会造成公司盈利空间同步大幅扩张或收缩的情况。</p> <p>常规情况下以季度为单位统一开展上下游价格协商；若单季度内市场行情</p>

出现大幅异动，公司可依据原厂核定的调价同步重新调整上游采购价格与下游销售价格。

问题2：请介绍行业竞争壁垒及公司核心竞争优势？

A：行业及公司的竞争壁垒及优势主要为以下几个方面：

1、电子元器件分销商的核心产业价值：（1）资金与账期缓冲价值：电子元器件上下游制造端均属于重资产运营模式，分销商承担产业链垫资、账期匹配职能，有效缓解上下游企业资金占用压力，降低产业链现金流断裂风险。（2）综合技术与供应链服务价值：公司区别于普通贸易商，作为原厂授权分销商，可向下游提供技术方案支持、全链路供应链统筹、多品牌物料整合一站式服务，协助上游原厂高效覆盖分散、多元的中小终端客户群体。（3）长期稳固原厂合作资源：公司与三星、TDK等国际头部元器件原厂合作时长超15年，秉持长期共赢理念开展深度协作，构建起相互信任、高度稳定的合作绑定关系。

2、行业核心竞争壁垒：（1）稀缺授权资质壁垒：国际一线元器件原厂授权代理资质准入门槛极高，原厂对分销商资金实力、服务能力、客户覆盖、合规体系均有严苛考核标准，行业新进入者短期难以获取核心品牌授权，壁垒突出。（2）资金规模效应壁垒：行业规模化采购、安全库存周转均需雄厚资金储备支撑，充足资本实力是平滑行业周期波动、保障稳定供货的核心基础，中小分销企业难以复制该优势。（3）精细化运营管理壁垒：海量SKU精细化管控、高效存货周转、库存跌价风险对冲是控制经营损耗、稳定盈利的关键，长期沉淀的供应链数字化管理能力形成软性护城河。

3、公司全品类平台战略转型优势：公司已由单一被动元器件分销商，升级打造覆盖“主动+被动”元器件的多品牌全品类一站式元件服务平台。当前AI产业浪潮带动电子整机系统各类物料需求实现高增长，依托完整产品线布局，公司不仅充分受益电容等被动元器件需求扩容，同时能够全面承接各类主动元器件的增量订单，充分享受产业链需求红利。

问题3：公司目前库存规模、备货结构及风险管控情况如何？

A：截至2026年一季度末，公司期末存货规模为27.24亿元。备货端主要采用“以销定采”模式，绝大部分采购订单依据下游客户实际订单及市场需求预测安排；少量库存为保障供应链稳定配套的安全备货。经营层面公司坚持理性备货策略，不开展投机性大额囤货，整体库存水位维持在健康合理

	区间，可有效对冲上游原厂供货周期波动带来的交付风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026年6月18日