

南京商络电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月15日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 沙宏志 董事会秘书兼财务负责人 蔡立君 独立董事 程家茂 保荐代表人 徐文
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 今年公司是否分红？</p> <p>答：感谢您的关注！公司拟以截至2023年12月31日母公司报表中可供分配利润为依据，以总股本628,531,355股为基数向全体股东每10股派发现金红利0.11元（含税），派发现金股利人民币1,502.27万元。谢谢！</p> <p>2. 芯片的国产替代趋势是否有利于公司未来前景？</p> <p>答：感谢您的关注！对于公司来说，国产替代趋势将有利于公司自身发展。公司在被动元器件的各个细分产品领域已经拥有较全的代理品牌，基本涵盖了国内外的一线品牌，但是在主动元器件领域，公司拥有更多是国内原厂的代理权。公司由代理销售被动元器件起家，已经有超过4000家覆盖各个领域的客户客户，由于国产替代趋势加速和公司良好的客户基础，公司能够顺利拿到国内原厂的代理。随着国内原厂的能力、产品的品质等各方面越来越强，也相</p>

当于公司的产品竞争力越来越强。谢谢！

3. 请问董事长，公司和国际头部分销商的区别在哪里？是否能够追赶上？

答:感谢您的关注！国际巨头分销商已经历了大几十年、甚至上百年的发展历史，并且伴随着不停的并购活动才发展到现在的体量规模。当前由于整个电子行业的下游有将近一半在中国，并且国内分销商的本地化服务优于国际分销商，所以这几年中国分销商的发展非常迅速，根据国际电子商情统计，从2016年到现在，中国排名前25分销商的营业收入复合增长率超过20%。所以公司乐观估计，到2030年中国也将会出现过千亿的分销商。国际巨头艾睿电子、安富利的优势更多是在于北美市场和与原厂多年的合作关系。但随着这几年国产替代的趋势，也会给国内分销商可以起到很好的助力作用。谢谢！

4. 您好！公司参股公司研发的亿维特原型机具体参数是什么、进入量产后主要服务的对象有哪些？谢谢！

答:感谢您的关注！公司参股公司研发的亿维特原型机为2吨级eVTOL，可载500公斤货物或载5人4座。原型机经过适航取证量产后，可以应用在如高频货运、应急救援、城市立体出行等场景。该公司研发的eVTOL产品在国内外处于新兴产业，产品研发周期与适航情况尚存在不确定性，未来该产品的市场接受度与盈利模式仍有待验证。公司仅作为参股公司，不参与其经营决策。谢谢！

5. 请问董秘，亿维特原型机完成首飞之后，下一步规划是什么，大概何时量产？

答:感谢您的关注！公司参股公司研发的亿维特原型机首飞成功后将与适航当局实质对接，走适航申请的流程。eVTOL作为重大科技前沿，尚处于研发当中，产品研发周期与适航取证时间尚存在不确定性，完成适航取证后方可进入商业化量产阶段，未来该产品的市场接受度和盈利模式仍有待验证。公司仅作为参股公司，不参与其经营决策。谢谢！

6. 公司当时为什么会投资一家飞行汽车公司？

答:感谢您的关注！公司投资亿维特，是基于对亿维特的专业研发团队以及对未来城市空中交通的广阔市场前景的认可，做出对该等市场的早期战略布局；公司可以提升自身对该等新兴领域市场需求、产品特点的理解和分销能力，有利于针对性开拓上下游产业链，承接其电子元器件的相关业务需求。谢谢！

7. 董秘您好，贵司有转向生产低空飞行器的计划？

答:感谢您的关注！eVTOL产品在国内外处于新兴产业，产品研发周期与适航情况尚存在不确定性，未来该产品的市场接受度与盈利模式仍有待验证。公司目前仍将专注于电子元器件分销产业，暂无转向低空飞行器为主业的计划。谢谢！

8. 董事长您好，能够解释一下23年净利润大幅下降的原因嘛？

答:感谢您的关注！2023年度，公司实现营业收入51.03亿元，较2022年同期下降9.53%，归属于上市公司股东的净利润0.34亿元，较2022年同期下降74.32%。自2022年电子行业进入下行周期以来，历经了终端需求疲软、新增产能消化、需求边际改善、库存调整、需求企稳等过程，截至2023年，电子行业已经处于下行周期尾端和去库存末期，但下游几大终端需求的支撑依然较弱。消费电子行业仍未见复苏趋势，工业需求整体较为平淡。该等背景下，公司营收规模较上年同期小幅下降。公司净利润的下降程度较大主要是由于分销市场的不确定性加剧使得分销商利润处于低谷水平，公司为争取新兴领域客户资源，采取扩招行业资深人员、加强供应链能力建设等措施，为未来业务远期成长奠定基础，导致期间费用上升，综合引致2023年公司净利润同比下降幅度较大。谢谢！

9. 公司在分销行业内的地位如何？

答:感谢您的关注！根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2018年中国电子元器件分销商排名TOP25”第16位、“2018年被动元器件代理商前三甲”、公司

“2019年中国电子元器件分销商排名TOP35”第23位、“2020年中国电子元器件分销商排名TOP35”第19位、“2021年中国电子元器件分销商排名TOP35”第16位、“2022年中国电子元器件分销商排名TOP35”第12位；根据电子元件行业协会（ECIA）公司2021年9月发布的《Top 50 Authorized Distributor Report 2021 Global Edition》，公司于2019年位列亚洲第41位，世界第48位；2020年位于世界第45位；根据《国际电子商情》发布的《2022年度全球电子元器件分销商TOP50》，公司位列世界第39位；在行业中具有较高的市场知名度和认可度。谢谢！

10. 请领导解释一下这几年现金流量变化的具体原因。

答:感谢您的关注！2023年度，公司实现营业收入51.03亿元，较2022年同期下降9.53%，主要系电子行业周期波动所致；该等背景下，公司2023年度经营活动现金流情况较好，净流入2.01亿元。公司从事电子元器件分销业务，电子元器件分销商作为上游原厂和下游电子设备制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配。在产品分销的过程中，为客户提供垫资服务系分销商的重要职能之一。具体而言，一方面，分销商向原厂进行采购，原厂一般给予分销商较短的信用期（30日左右），部分原厂要求分销商预付账款。为了快速响应下游电子设备制造商的采购需求，分销商亦需要根据未来的需求预测提前备货，因此需要提前支付采购货款。另一方面，分销商下游客户多为电子设备制造商，此类客户资信状况良好，但账期一般为90-120日，长于采购端付款账期（即存在账期差）。上述账期差的存在，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，从而经营活动现金流量净额为负；在市场景气度平稳、或者需求回落的时期，分销商存货、应收账款、采购付款等增幅相对缓和，前期业务所涉销售回款回流，使得经营活动现金流量净额为正。谢谢！

11. 公司是否会涉及上游的芯片设计或者制造领域？

答:感谢您的关注！关于自研生产方面，公司已于2022年投资设立安徽瑞福芯科技有限公司，专注于碳化硅功率模块的研发设计，核心研发团队经验丰富。此外，公司为挖掘半导体产业链上下

游的优质制造企业，从投资角度切入，设立了2家子公司，商络电子投资（海南）有限公司和商络私募基金，参股了2家半导体产业基金，冯源聚芯和冯源容芯股权投资基金；同时，公司还参股南京芯干线，其主要从事宽禁带半导体器件的设计、生产和应用，产品包括工业领域所用的氮化镓快充充电产品。以上均为公司将产业布局延申至上游领域做出的前期铺垫，公司将秉承一贯的稳健态度，谨慎涉足上游制造领域。谢谢！

12. 作为小米供应商，公司业绩会有大幅提升吗？

答:感谢您的关注！公司通过Tier1供应商间接为小米汽车供应阻容感、二三极管、电源芯片等电子元器件，公司将间接受益于小米汽车上市。但相关产品销量占公司总体销量的比例较小，对公司整体业绩影响有限。谢谢！

13. 贵司在纵向和横向对比中的核心优势有什么？

答:感谢您的关注！公司作为电子元器件分销商位于电子元器件产业链的中间环节，是连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。核心能力主要表现在供应链管理能力和客户基础、供应商授权品牌、风险控制几个方面，具体如下：1、优秀的供应链管理能力和客户基础：公司组建了约60人的数字化团队持续支持信息化系统建设。2、客户基础优势：对电子元器件产品分销商而言，客户是其运营的基础，客户的认同是分销商核心竞争力的最好体现。目前，公司为4,000余家客户提供分销服务，客户涵盖汽车电子、工业控制、物联网、智能设备、消费电子、移动通讯等应用领域，既有业内知名的各行业大客户为公司赢得市场地位和美誉度，又有数量庞大的中小客户为公司提供长期潜在业务机会，并有效分散经营风险。3、供应商授权品牌优势：公司自成立以来，经过多年的潜心合作发展，已积累了众多优质的原厂授权资质代理产品线90余条，SKU约4万个。4、风险控制优势：公司拥有完善的全流程的风险控制措施，从原厂品质、物料管理、客户信用等各个环节对风险进行管控，保障公司稳健发展。根据《国际电子商情》公开披露中国元器件分销商排名，2022年我司被动元器件位列国内前二，元器件国际排名TOP50。谢谢！

14. 转债赎回价格怎么约定的？

答:感谢您的关注! 根据公司《募集说明书》中关于有条件赎回条款的约定, “商络转债”赎回价格为100.26元/张。计算过程如下: 当期应计利息的计算公式为: $IA=B \times i \times t / 365$, 其中, 计息天数: 从计息起始日(2023年11月17日)起至本计息年度赎回日(2024年4月25日)止的实际日历天数为160天(算头不算尾)。每张债券当期应计利息 $IA=B \times i \times t / 365=100 \times 0.60\% \times 160 / 365=0.26$ 元/张。每张债券赎回价格=债券面值+当期应计利息 $=100+0.26=100.26$ 元/张。扣税后的赎回价格以中国结算核准的价格为准。谢谢!

15. 请问下领导们, 可转债什么时候赎回？

答:感谢您的关注! 根据安排, 截至2024年4月24日收市后尚未实施转股的“商络转债”, 公司将于2024年4月25日按照100.26元/张的价格强制赎回。因目前“商络转债”二级市场价格与赎回价格存在较大差异, 特别提醒各位持有人注意在限期内转股, 投资者如未及时转股, 可能面临损失, 敬请投资者注意投资风险。谢谢!

16. 领导公司会回购股份吗？

答:感谢您的关注, 公司于2023年4月28日审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》, 公司计划使用不低于1,500万元且不超过3,000万元(均含本数)的自有资金回购公司部分社会公众股份, 用于实施员工持股计划或股权激励, 回购价格不超过人民币9元/股(含本数)。目前该回购计划仍正在进行中, 截至2024年3月31日, 公司累计回购股份数量为3,621,593股, 占公司总股本的0.55%, 后续情况敬请关注公司披露的回购进展公告。谢谢!

17. 请问董事长, 回购的股份将来会注销吗

答:感谢您的关注! 公司的回购股份将用于实施股权激励计划或员工持股计划。谢谢!

18. 最新的股东户数是多少

	<p>答:感谢您的关注!截至2024年3月31日,公司股东总数为62,728户。谢谢!</p> <p>19. 请问董秘,公司在电车领域有何布局?</p> <p>答:感谢您的关注!公司已渗透进汽车电子各个领域,包括雷达、激光、整车制造和无人驾驶等。目前公司已获取到的毫米波雷达领域客户包括福瑞泰克、森思泰克等,为其供应电容、电感、IC、分立器件、晶体器件等产品,已获取到的激光雷达领域客户包括禾赛、大疆等,为其供应电阻、电容、电感、IC、晶体器件、存储等产品。公司也为比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车、金康动力、欣旺达、威睿电动汽车等新能源汽车品牌直接或间接供应电阻、电容、电感、连接器、电源IC、存储等电子元器件产品,上述产品为汽车品牌的无人驾驶技术产品提供了重要的支撑。谢谢!</p>
附件清单(如有)	
日期	2024年04月16日