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：2025-06

<p>投资者关系活动类别</p>	<p>☒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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>华福证券 杨钟、郭其伟</p>
<p>时间</p>	<p>2025年6月26日10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>线下</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>证券事务代表 谢日增 证券事务专员 邓丽婷</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>公司与投资者就其关注的问题进行了交流，主要包括：</p> <p>1、公司在产业链中的价值主要是什么？</p> <p>上游半导体设计制造商的关注重点为产品研发、技术升级，需要分销商作为电子信息产业的中间环节，发挥连接上下游的关键“纽带”作用，通过技术、产品、应用、数据、资金、人才等生产要素的集聚和高效配置，将上游原厂与下游电子产品制造商紧密联系在一起，保障电子元器件供应链稳定。</p> <p>一方面，公司通过自身在行业市场、客户网络的布局，帮助原厂积极推广新产品、开拓新客户，解决上游原厂难以有效覆盖众多客户的痛点，降低原厂的营销成本；另一方面，公司通过市场人员、现场应用工程师FAE深入服务下游客户，整合客户需求，降低采购成本，在为客户供应电子元器件的同时，在产品应用等方面为客户提供技术支持和应用解决方案，实现技术增值和</p>

	<p>服务创新。</p> <p>2、公司一季度收入和利润都有大幅增长，主要原因是什么？</p> <p>2025年第一季度，公司实现营业收入174.70亿元，同比上升249.01%；归母净利润8,455.51万元，同比增长64.99%，主要得益于公司抢抓新能源汽车、AI算力及机器人等领域的需求机遇，实现了收入与利润的同比大幅增长。</p> <p>3、公司主要是授权分销吗？授权分销商和非授权分销商的区别是什么？</p> <p>公司业务以电子元器件授权分销为核心。授权分销商是通过与IC设计制造商签订代理协议的方式获取产品的分销授权，可以获得原厂在供货、技术等方面的直接支持。因此，授权分销商能够向下游客户持续稳定的供应产品。非授权分销主要是通过自己的渠道以获取电子元器件产业链产品，更具有灵活性，也更易受到市场环境震荡带来的冲击。</p> <p>4、公司后续对产品线有何规划，会引进更多产品线吗？</p> <p>公司授权代理的上游产品线资源丰富，本土前20的半导体品牌中代理了11家，包括紫光展锐、豪威科技、兆易创新、圣邦微、澜起、江波龙等；全球前20的半导体品牌中代理了9家，包括英伟达、AMD、NXP、瑞萨、ADI、高通等。2024年围绕重点应用市场引入了智能驾驶、被动元器件、存储器等领域的产品线。公司将继续对产品线进行优化，将资源向更优质产品线业务倾斜。</p> <p>5、汇率的波动会如何影响公司的利润？</p> <p>电子元器件的采购、销售涉及港币、美元等外币结算，汇率波动对分销商外币资产、负债的汇兑损益有一定影响。同时，若以美元采购的电子元器件在境内以人民币销售结算，汇率波动也会对收入和成本有一定影响。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无