

证券代码：002183

证券简称：怡亚通

深圳市怡亚通供应链股份有限公司

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	财通基金、同泰基金、招商证券、财通证券、磐石投资、东莞市私募基金业协会、东莞民投、上海雅策投资、深圳前海百富源股权投资管理有限公司、上海汇正、方正财富、上海国科龙晖私募基金管理有限公司、深圳民沅证券私募基金、深圳钰锦私募、南通熙宁投资、乐盈（珠海）私募、遠東宏信、北美投资咨询、北京硅谷先锋投资基金、上海九益私募基金、深圳利卓投资有限公司、以撒投资、缅宁科技、青檀资本、汉正家族办公室、广州金控、重楼基金、广州泽恩投资控股有限公司、中信证券、灏达投资、融通基金、兴业证券、九一基金
时间	2026年3月12日（周四）下午 3:00~5:00
地点	深圳市宝安区新安街道海滨社区滨港二路31号怡亚通大厦5楼会议室
上市公司接待人员姓名	1、集团董事长兼总经理陈伟民 2、集团董事马小智 3、集团副总经理兼董事会秘书吕品 4、集团投资者关系总监姜鑫
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司近期完成了董事会换届，怡亚通的战略方向会有什么新的调整或侧重？</p> <p>公司的核心战略始终坚持“供应链+产业链+资本赋能”的模式。怡亚通未来将坚持“稳中求进”与“高质量发展”。未来我们将进一步优化资产结构，聚焦主业，拓科技产业转型，特别是加强在国产替代、半导体、AI算力方面的投入，提升整体毛利率水平，为</p>

股东创造更长期的价值。

二、2025年业绩出现一定波动，公司将采取哪些措施改善盈利能力？

业绩波动主要是由于公司正处于业务结构的战略调整期。我们正主动剔除部分低毛利的传统供应链业务，短期内对营收规模有一定影响，但长期有利于利润率的修复。通过提升半导体等高附加值业务占比，以及加强内部管控降低费用率，我们对未来盈利能力的企稳回升充满信心。

三、公司现在半导体都有哪些布局？

公司通过怡佰电子与兴怡香港平台保障存储产品稳定供应，并与美光、东芝、铠侠等国际原厂深度合作。在存储芯片领域，公司构建了全链条投资布局：战略投资星火半导体（存储芯片设计），服务长安、比亚迪等客户；参股的存储控制器芯片龙头联芸科技（688249.SH）已上市；并通过投资上海芯景铄完善存储模组布局。在算力与信创赛道，控股子公司卓优云智已交付多个AI算力平台；参股企业卓怡恒通的产品全面适配海光、飞腾等六大国产CPU。此外，公司通过参股伟仕佳杰（00856.HK）、俊知集团（01300.HK）等产业链优质企业，强化在分销网络与5G/6G通信领域的协同。公司努力以更好的基本面积积极回馈投资者。

四、公司目前坚持“供应链+产业链+资本赋能”模式，在当前复杂的经济环境下，这一模式的抗风险能力体现在哪里？

该模式构建了怡亚通“退可守、进可攻”的韧性。供应链是我们的基本盘，提供稳定的现金流与庞大的客户流量池；产业链（如半导体）是增长极，控股公司卓优云智，深耕算力领域，未来我司将通过深度参与产业分工提升盈利空间；通过培育卓怡恒通等高成长板块，实现资产价值的溢价。这种三位一体的布局，使我们不仅能穿越行业周期，更能在产业变革中快速捕捉高科技红利。这种多维、联动的业务结构，能够有效分散单一行业或客户波动带来的风险，增强公司整体经营的稳定性和韧性。

五、公司通过兴怡（香港）、怡佰（上海）搭建全球存储芯片

分销平台布局半导体产业，公司对于半导体产业的规划及优势？

公司以存储芯片为半导体产业核心赛道，整体规划是通过兴怡（香港）、怡佰（上海）搭建全球存储芯片分销平台，深度绑定美光、铠侠、东芝等国际原厂保障供应链稳定，同时布局自有存储品牌与 SSD、存储模组研发制造，战略投资存储控制器龙头联芸科技、深圳星火半导体，战略孵化上海芯景铄等车规级、工业级存储企业，打造“分销+设计+模组+应用”的全链条半导体生态，推动公司从传统供应链向科技驱动型企业转型，成为国内领先的半导体存储综合服务商。公司依托全球分销网络能快速触达终端客户与国际原厂，整合全链条协同能力，可实现需求感知到产品交付的闭环，叠加“AI 算力+半导体存储”的场景赋能、资本与产业资源支持，构建起差异化竞争优势。

六、公司是否有自己的存储品牌？如有，能否详细展开一下？

怡亚通打造了“KAIBRIGHT”和“EA SEMI”两大自有存储品牌。

依托怡亚通全球供应链与上下游生态资源，两大品牌联动上游芯片原厂、控制器研发企业，构建起“设计—模组—分销—应用”的全链条能力，凭借稳定供货、严苛品质管控和全场景适配优势，覆盖消费电子等领域，成为怡亚通布局半导体存储、推进国产存储替代的核心业务载体。

七、公司将“出海”列为两大核心引擎之一，在向科技驱动型企业转型的背景下，出海业务在整体战略中的定位是什么？

出海作为公司两大核心引擎之一，在向科技驱动型企业转型的进程中，是公司科技业务全球化拓展的核心载体，承担着存储芯片全球分销、物流业务布局与生态协同价值放大的关键战略使命。

公司通过强化出海物流服务能力、重点深耕东南亚等海外核心市场，搭建全球化物流通道，推动传统供应链服务实现全球化升级；同时助力半导体存储、AI 算力与服务开拓海外市场，为公司科技业务及品牌客户的全球化拓展筑牢坚实的物流保障。

八、公司出海业务的核心客户群体是哪些？是否以中国科技企业的全球化需求为核心？未来是否会拓展海外本土企业客户，

实现从“服务中国企业出海”到“服务全球企业”的升级？

公司出海业务的核心客户以半导体存储企业、新能源车企、高端制造及信创领域的出海龙头为主，紧密围绕中国科技企业全球化的供应链需求展开，是当前出海业务的核心服务对象；未来公司将依托全球分销网络、海外仓网与本地化服务能力，在持续深耕中国出海企业的同时，积极拓展海外本土企业、国际原厂及区域渠道客户，稳步实现从“服务中国企业出海”向“服务全球企业”的升级，进一步完善全球化客户布局，扩大半导体与算力业务的全球市场空间。

九、在竞争力方面，与消费类同时也在布局资本市场的公司相比，怡亚通有什么优势呢？

1、基本盘优势：作为 A 股第一家上市的供应链企业，拥有良好的商誉、经营规模与资产规模；

2、国资赋能：2018 年深圳国资（深投控）控股，公司获得了强大的信用背书与战略性资源支持；

3、清晰的商业模式：公司确立了“供应链+产业链+资本赋能”三位一体的发展战略，具体通过“链上被投”（在怡亚通已经服务的合作伙伴中，投资有融资需求的企业）和“被投上链”（指怡亚通参股到该企业的融资中，同时提供供应链服务给被投公司，进行深度合作和绑定）的模式，构建产业生态，增强客户粘性与业务纵深。公司侧重于通过深度服务参与客户的产业链与资本运作，构筑更高壁垒。

十、公司将科技与出海并列为两大战略，出海的战略定位是什么？目标客户群体有哪些呢？未来是否会直接拓展海外本地客户？

1、出海战略定位：出海战略的核心定位是“服务科技，赋能出海”，即为公司的科技板块客户及中国先进制造业客户提供全球供应链解决方案，支撑其国际化布局。

2、客户策略：我们采取“抱团出海”的稳健策略。现阶段主要服务于现有国内科技与制造业客户（如新能源电池等领域的头部

	<p>企业), 协助其在海外布局供应链。同时, 公司也会优先拓展这些中国客户在海外的上下游合作伙伴。直接拓展海外本土企业面临地缘政治、文化差异等较高门槛, 并非当前重点, 但通过服务中国客户的海外网络, 更适合公司嵌入了全球产业链。</p> <p>十一、公司整体毛利率水平相对较低的原因是什么?</p> <p>毛利率需结合业务结构分析。在快消品领域, 我们主要提供基础的“四流合一”供应链服务, 受市场需求波动与管理复杂度影响, 该业务模式毛利率较低。而在科技与半导体等产业板块, 随着服务从基础物流向代理分销、方案设计、产业链整合等高附加值环节延伸, 毛利率具有显著的提升空间。因此, 公司整体毛利率是各板块业务结构的综合反映, 未来随着高附加值业务占比提升, 结构将优化。</p> <p>十二、控股股东深投控对怡亚通有哪些具体赋能? 公司在深投控体系内的定位如何?</p> <p>深投控对怡亚通的支持是全方位的。在战略定位上, 深投控将怡亚通定位为“聚焦高科技领域的高端供应链服务企业”, 在资源赋能上, 深投控不仅派出管理人员加强资本运作协同, 更依托其庞大的产业生态与金融资源, 在资本赋能与产业资源对接方面给予了公司支持, 这种支持是长期且持续的。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026 年 3 月 12 日</p>