

证券代码：301563

证券简称：云汉芯城

云汉芯城（上海）互联网科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-010

投资者关系活动类别	☐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 ☐电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
时间	2026 年 9 月 16 日 (周三) 下午 15:00~17:00
地点	“全景路演”网站（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：曾烨先生 总裁：刘云锋先生 首席财务官兼董事会秘书：周雪峰先生 独立董事：叶钦华先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司作为电子元器件垂直领域头部 B2B 供应链平台，在国产芯片替代加速和 AI、新能源下游景气的背景下，请问如何把握产业机遇持续扩大市场份额？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司目前扩大市场份额主要举措分为以下几个方面： 1）持续夯实国内线上平台业务基本盘。2026 年半年度，

	国内线上平台业务继续保持快速增长，实现营业收入 219,679.20 万元，同比增长 56.96%；营业毛利 42,932.75 万元，同比增长 82.58%；毛利率 19.54%，同比进一步提升。报告期内交易客户数、订单数、平均订单金额环比、同比均有较大幅度增长，国内线上平台增长质量、势能持续向好； 2) 持续推进“互联网+授权代理”等产业互联网延伸服务发展。在授权产品线拓展方面，公司获取上海海思、安世中国、Ethernovia 等多家原厂的授权，授权产品线进一步丰富，产品覆盖半导体器件、被动器件等多个细分领域； 3) 持续推广“芯晶采”企业内采平台。“芯晶采”平台将电子元器件数字化体系嵌入中大型客户供应体系，通过专属商城、系统直连、全流程技术服务及与上游原厂的协同，为客户提供定制化、一站式供应链解决方案； 4) 持续提升国产替代服务能力。公司持续优化元器件国产化搜索引擎与替代数据库，扩充覆盖的国产品牌与型号范围。匹配算法基于新增的客户选型反馈与成交数据进行迭代训练，进一步提升了参数化匹配的准确率与推荐合理性，使客户在搜索、选型、BOM 配单等环节能够更便捷地获取国产替代方案。 5) 持续布局全球供应网络。目前与全球 8,000 余家供应商开展合作，以新加坡运营中心为依托，持续建设境外供应链协同与本地化交付能力，海外平台业务在北美、欧洲、东南亚、印度等重点市场稳步推进。 2、公司持续推进“一切业务在线化、一切服务 AI 化”，请问数字化供应链与 AI 能力建设将如何提升运营效率和客户粘性？
--	---

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司坚持“一切业务在线化、一切业务数据化、一切数据业务化、一切服务 AI 化”，围绕“选型—配单—询报价—交付”全链路推进 AI 场景化落地，持续以数字化供应链提升运营效率、以 AI 能力增强客户粘性。

在运营效率方面，HiBOM 智能配单工具在客户高频场景中的调用深度与覆盖广度进一步扩大，显著缩短 BOM 配单与询报价周期；BOM 智选云表将 BOM 表单整理、物料智能匹配、比价下单整合进采购人员熟悉的表格界面，实现从需求到采购的闭环，有效减少人工录入与重复沟通成本。同时，基于数据中台沉淀的 SPU、参数替代、国产替代等核心数据，AI 备货预测模型驱动云仓（自有备货+寄售）业务向“数据驱动的主动供应”升级，优化库存结构、提升库存周转率与订单履约时效；AI 采购助手与智能客服体系在选型推荐、询报价响应等环节分担人工处理压力，带动平台整体人效与服务响应速度持续提升。

在客户粘性方面，“芯晶采”系统直连中大型企业内部采购，围绕重点客户差异化采购与合规管理需求，提供专属化线上采购服务，提升客户粘性与服务深度；同时通过 AI 选型、智能比价、国产替代推荐等工具降低工程师选型门槛，改善客户采购体验。

未来，公司将进一步深化数据、AI 与业务场景的融合，将效率优势持续转化为规模优势与客户长期价值。

3、领导，能不能介绍下公司 2026 年上半年的经营业绩？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。今年上半年，公司整体业绩保持较快增长，实现营业收入 27.46 亿元，较上年同期增长 90.66%；归属于上市公司股东的净

	利润 1.66 亿元，较上年同期增长 207.69%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.61 亿元，较上年同期增长 219.23%，其中第二季度单季利润已超越 2025 年全年水平。基本每股收益 1.96 元/股，较上年同期增长 78.18%；加权平均净资产收益率 12.79%，较上年同期提升 5.86 个百分点。 4、业绩大幅增长的核心驱动因素是什么？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。上半年公司业绩实现增长，主要源于公司在产业互联网平台能力持续夯实的基础上，迎来行业上行周期与业务模式升级的双重共振。首先，国内线上平台业务作为核心基本盘，交易客户数、订单数、平均订单金额环比同比均大幅增长，平台增长质量与势能持续向好；与此同时，“互联网+授权代理”业务实现跨越式突破，公司获取了上海海思、安世中国、Ethernovia 等多家原厂授权，产品线进一步丰富，推动客户结构向“长尾+批量”方向持续优化；海外平台业务亦取得快速发展，收入同比增长 870.54%至 4,241.16 万元。在品类结构上，被动器件营业毛利同比增长 156.23%，主动器件受 AI 算力与存储景气度拉动，收入贡献进一步提升，产品品类布局与行业上行周期保持同步。上述业务势能的集中释放，叠加 AI 备货预测模型、HiBOM 智能配单工具等技术持续赋能，共同推动公司向“数据驱动的主动供应”持续升级，规模效应与经营杠杆进入集中释放期。 5、今年上半年公司主要的运营指标表现怎么样？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。上半年，公司交易客户数、订单数、平均订单金额环比、同比均有较大幅度增长，国内线上平台增长质量、势能持续向好。
--	---

	具体来看，公司平台交易客户数 4.72 万个，同比增长 18.26%；订单数 53.49 万笔，同比增长 38.55%；平均订单金额由上年同期的 0.37 万元提升至 0.51 万元，客单价由 3.61 万元提升至 5.81 万元。截至 6 月末，平台累计注册用户数为 83.26 万个，累计服务企业客户超过 19 万家，覆盖人工智能、机器人、物联网、汽车电子、工业控制、新能源和消费电子等多个领域。 6、“互联网授权代理”业务好像发展的很不错，能不能请领导简单介绍下？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。公司持续推进“互联网+授权代理”等产业互联网延伸服务发展，授权业务收入实现 48,588.87 万元，同比增长 2,019.32%，实现跨越式突破。在授权产品线拓展方面，公司获取上海海思、安世中国、Ethernovia 等多家原厂的授权，授权产品线进一步丰富，产品覆盖半导体器件、被动器件等多个细分领域。在研发方面，公司重点构建支撑授权分销业务开展的系统流程与平台能力，涵盖授权商品管理、业务流程流转、订单承接及渠道协同等基础功能，为授权分销业务的线上化运营提供了系统化支撑。通过推动授权业务与线上平台的深度融合，公司进一步延伸了原有的平台交易模式，增强了与原厂的协同能力，提升了在电子元器件产业互联网领域的综合服务能力，客户结构持续向“长尾+批量”方向优化。 7、领导再给讲讲公司的国产替代发展情况？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。在国产替代方面，公司持续优化元器件国产化搜索引擎与替代数据库，扩充覆盖的国产品牌与型号范围。匹配算法基于新增的客户选型反馈与成交数据进行迭代训练，进一步提升
--	---

	了参数化匹配的准确率与推荐合理性，使客户在搜索、选型、BOM 配单等环节能够更便捷地获取国产替代方案。截至目前，国产替代数据已达 215.49 万条，国产元器件日可售 SKU 超 1,000 万。 8、请介绍下公司今年的分红情况？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司始终重视投资者回报，牢固树立回报股东意识，通过持续、稳定的利润分配与投资者共享经营发展成果。2025 年度，公司向全体股东每 10 股派发现金股利 5.00 元（含税），并以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3.00 股；2026 年半年度，公司向全体股东每 10 股派发现金股利 4.10 元（含税），分红频次与力度稳步提升，充分体现了公司积极回报股东的决心。未来，公司将继续秉承“一切业务在线化、一切业务数据化、一切数据业务化、一切服务 AI 化”的理念，以数据和技术为核心驱动力，持续提升经营质量与盈利能力，不断拓展业务边界、深化客户合作，在推动产业效率提升的过程中创造更大价值，努力以更加优异的业绩和持续稳定的分红回馈广大投资者的信任与支持。
附件清单（如有）	无
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。
日期	2026 年 9 月 16 日