证券代码:300975 证券简称:商络电子 公告编号:2022-022

南京商络电子股份有限公司

2021 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

中天运会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为中天运会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以420,000,000为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.36元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增5股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	商络电子	股票代码	300975
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表
姓名	蔡立君		张君
办公地址	江苏省南京市雨花区玉盘西街4号绿地之窗C3-9层		江苏省南京市雨花区玉盘西街4号绿地之窗C3-9层
传真	025-83677677		025-83677677
电话	025-83677688		025-83677688
电子信箱	sklz_investor@sunlord.com.cn		sklz_investor@sunlord.com.cn

2.报告期主要业务或产品简介

(一)公司在报告期内的经营情况

1.公司在报告期内的经营业绩及分析

2021年是充满挑战和机遇的一年。上半年,国内新冠疫情整体可控,下游汽车电子、新能源、服务器及工业物联网等行业景气度高涨,而国外疫情反复不断,部分电子元器件一直处于紧缺状态;而至下半年,随着上游原厂的产能以及客户的安全库存逐渐恢复至正常水平,整体行情又趋于逆转,分销商库存风险加大。在此背景下,公司不断加大对供应链的管理建设,持续提高供应链运行效率并不断优化成本,同时,在国产替代加速的趋势下,公司把握住国产优质品牌崛起的机遇,得以迅速扩张。2021年公司全年实现营业收入53.63亿元,较2020年同期增长71.94%,归属于上市公司股东的净利润2.36亿元,较2020年同期增长57.93%。

2.公司在报告期开展的主要工作

1. 代理产品线持续丰富

从代理产品端看,2021年,公司新增授权代理品牌19个,截至报告期末,公司全部代理产品品牌已达93个,代理品牌数量得到快速的增长。其中,公司新增主动及其他元器件产品线代理权12个,新增被动元器件产品线代理权7个。公司借助多年积累的众多优质客户资源,顺利切入主动及其他电子元器件领域,2021年,主动及其他电子元器件收入占比由2020年的31%上升至49%。

1. 客户及行业领域多维度发展

从客户端看,截至报告期末,公司的客户数量已增加至3,000余家,单个客户平均交易金额较上年同期提升34%,同时,公司不断在汽车电子、新能源及服务器等新兴行业开拓新客户。目前公司在服务器领域已基本做到了全面覆盖,与浪潮信息、华三通信、联宝科技、华勤通讯这些头部客户已经建立了稳定合作;在显示领域与主要龙头企业建立合作,客户包括京东方、华星光电、熊猫电子、彩虹股份等;在新能源领域,公司的头部客户包括阳光电源、锦浪科技、禾迈股份等行业知名企业;在汽车电子领域,公司在动力电池、电机控制器、车载摄像头、激光雷达、智能驾驶等各个细分领域全面切入,持续深耕,行业拓展已取得较大成效,已经获取到的优质客户包括宁德时代、比亚迪、零跑汽车、禾赛科技、大疆、中车时代电气、英博尔、经纬恒润等。通过深耕上述快速增长领域的龙头企业,为公司的业绩带来了新的增长点。

1. EMALL平台积极开拓长尾客户

2021年,公司积极服务中小客户市场,持续打造EMALL平台,从技术角度降低服务长尾客户的成本。通过EMALL平台,公司将市场范围向长尾领域进行延伸,着重培育线上具备发展潜力的中小客户,与其共同成长,打造公司业务新的增长极。

1. 拓展海外市场,进一步完善本地化服务的战略布局

继进入香港、中国台湾及东南亚地区之后,公司报告期内在日本新设子公司,为打开日本市场提供支持。目前公司已在深圳、上海、苏州、天津、海南、香港、中国台湾、新加坡、日本设有子公司;在北京、青岛、西安、苏州、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、越南、泰国、马来西亚、菲律宾等电子制造集中地设有办事处,并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心,配备WMS系统、无线扫描系统、自动贴标系统,为客户提供本地化及快速物流服务,以最大限度为客户节省物流成本上的优势。

1. 供应链总部项目顺利建设,提升供应链管理能力

报告期内,公司供应链总部基地项目正式开工建设,目前正在正常建设中,智能仓储物流中心投入运营后,将有效增强电子元器件的储存、分拣、拣选、配送能力,优化仓储物流体系,总体协调并支撑各区域仓储物流中心需要,显著优化仓储物流体系,提升公司仓储物流的技术水平。

1. 持续扩充技术及研发团队力量

人才的培养和引进是公司持续发展的不竭动力。2021年,公司围绕业务发展为主线,持续调整组织架构,引入新的技术及研发,为公司的持续运行增添动力。截至报告期末,公司已拥有研发人员39人,较2020年末增长70%,2021年研发费用投入1,252.97万元,较上年同期增长168%;2021年末,公司拥有AE及FAE技术团队合计30人,2022年预计将AE及FAE技术团队扩充至60余人。

1. 持续优化融资渠道

公司凭借良好的资信,获得的银行授信额度同比实现快速增长。截至2021年末,公司获得的授信额度为19.71亿元,较上年增长62%,较高的银行授信额度有利于公司通过银行贷款筹措业务快速发展急需的流动资金,保障公司顺利运营。此外,公司于2021年11月末发布可转债发行预案,拟募集4.37亿元资金,不断丰富的融资渠道及资金获取能力为公司中长期发展的资金需求提供了可靠保障,确保公司的可持续发展。

1. 积极投资合作,寻找半导体领域外延扩张的机遇

公司通过与专注于半导体领域的专业投资机构冯源投资(平潭)有限公司进行合作,投资参股平潭冯源容志股权投资基金,平潭冯源聚志股权投资基金并自设平潭商络冯源股权投资基金,希望在现有业务之外挖掘芯片、半导体产业链上下游的投资机会,寻找能够与公司业务形成资源协同、优势互补的相关产业,加强公司行业地位和产品优势,提升公司综合竞争能力及抗风险能力,为公司进一步加快产业整合、实现资本增值提供支持,促进公司整体战略目标的实现。

(二)主要产品及其用途

经过多年发展,公司不断提高供应链管理能力,得到原厂合作伙伴的充分信任,业务规模持续扩张,获取代理权数量也稳步增加。截至2021年12月31日,公司已获得原厂授权情况如下:

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份	品牌所属国别或地区
1	TDK Greater China Sales Business Group	商络电子/香港商络/天津龙鸿为代理商,允许其在中国境内销售TDK电子产品	TDK(东电化)	2022.3.31	2002	海外
2	TDK Electronics Hong Kong Limited	商络电子为代理商,允许其在中国境内销售其电子产品	EPCOS(爱普科斯)	2023.3.31	2010	海外
3	Samsung ELECTRO-MECHANICS	商络电子为三星电子公司的电机、电子经销商	Samsung(三星电机)	长期有效	2011	海外
4	成都铁达电子股份有限公司	授权南京商络及香港商络代理销售其全系列压敏电阻产品	TIEDA(铁达)	2023.7.31	2019	大陆
5	上海思立微电子科技有限公司	授权商络电子为经销商,销售其指纹产品	思立微	2021.12.31	2020	大陆
6	苏州华科电子有限公司、东莞华仁贸易有限公司、华新科技(香港)有限公司	商络电子为代理商,允许其销售贴片电容、贴片电阻、电感、磁板电容、射频器件、保护元件	Walsin(华科)	2021.12.31	2015	中国台湾
7	大毅科技(苏州)电子有限公司	商络电子为代理商,可出售大毅科技的产品	TA-I(大毅)	2022.2.18	2003	中国台湾
8	京瓷(中国)商贸有限公司、上海京瓷商贸有限公司	商络电子为电子元器件事业部的一级代理商,允许其销售和关产品	Kyocera(京瓷)	长期有效	2014	海外
9	丸和(上海)贸易有限公司	商络电子及其相关子公司为代理商,允许其销售丸和(MARUWA)品牌产品	MARUWA(丸和)	长期有效	2011	海外
10	信昌电子陶瓷股份有限公司	商络电子为代理商,允许其销售信昌品牌:MLCC类片电容器、CHIP-R类片电阻器;弘电品牌:INDUCTORS电感器、DIODE二极管、TRANSFORMERS变压器	PDC(信昌)	2021.12.31	2014	中国台湾
11	禾伸堂企业股份有限公司	商络电子为代理商,允许其销售IHHEC品牌的电子元器件,并从事推广销售相关的业务等行为	IHHEC(禾伸堂)	2021.12.31	2009	海外
12	深圳顺络电子股份有限公司	商络电子为代理商,允许其在中国大陆销售深圳顺络电子股份有限公司生产的系列产品	顺络电子	2022.10.19	2009	大陆
13	芯海科技(深圳)股份有限公司	授权南京商络电子股份有限公司为亚太地区的经销商,销售全部系列产品	CHIPSEA	2022.3.27	2021	大陆
14	上海艾为电子技术股份有限公司	授权南京商络为中国大陆、东南亚销售规定范围的awinic产品	AWINIC	2022.12.31	2021	大陆
15	中山市三礼电子有限公司,中山市三乐电子有限公司,三礼电子国际贸易有限公司	商络电子为代理商,允许其销售三礼品牌的所有电感产品	3L(三礼)	2021.12.31	2012	中国台湾
16	四川经纬达科技集团有限公司	商络电子为代理商(以报备客户为准)	经纬达	2022.3.14	2017	大陆
17	胜美达贸易(上海)有限公司	商络电子为其大中华区代理商	SUMIDA(胜美达)	2021.12.31	2018	大陆
18	淮安市文善电子有限公司	商络电子为代理商	文善	2022.1.1	2019	大陆
19	北京兆易创新科技股份有限公司	商络电子为代理商,允许其在中国大陆及港澳地区销售FLASH、MCU相关产品	兆易创新	2021.12.31	2014	大陆
	芯技佳易微电子(香港)科技有限公司	香港商络为代理商,在指定区域销售兆易创新集成电路相关产品	兆易创新	2023.8.20	2020	大陆
20	台湾晶技股份有限公司暨台晶(宁波)电子有限公司	上海爱特信、香港商络为代理商,允许其销售TXC商标之系列产品	TXC(台湾晶技)	2021.12.31	2017	中国台湾
21	台湾嘉硕科技股份有限公司	商络电子为代理商,允许其销售CRYSTAL、XO、TCXO、VCTCXO、SAW等电子元器件	TST(台湾嘉硕)	2022.11.18	2017	中国台湾
22	杭州鸿星电子有限公司	商络电子为代理商,授权其在华南区销售石英晶体、振荡器产品	HOSONIC	2021.12.31	2019	大陆
23	泰科电子(上海)有限公司、泰连电子香港有限公司	商络电子为代理商,授权其在中国大陆分销代理TE产品	TE(泰科)	2023.9.30	2015	海外
	泰连电子香港有限公司	香港商络为代理商,授权其在中国大陆及香港、台湾、东南亚地区分销代理TE产品	TE(泰科)	2022.8.9	2015	海外
24	LSMtronLtd.	香港商络为代理商,授权其在中国区域销售其指定产品	LS(乐星)	长期有效	2018	海外
25	山一电子(上海)有限公司	商络电子为代理商,授权其销售指定产品	YAMAICHI	2021.12.31	2009	海外
26	CarlisleInterconnectTechnologies	商络电子为代理商,授权其销售指定产品	Carlisle(卡莱)	2022.12.31	2018.1	海外
27	东莞林彩为实业有限公司	商络电子为代理商	林彩为	2022.4.30	2019	大陆
28	RF360HongKongLimited	商络电子为代理商	RF360	长期有效	2017	海外
29	无锡市好达电子有限公司	商络电子为SHOULDER的一级代理	好达	2021.12.31	2016	大陆
30	乐山无线电股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商,允许其在指定客户中销售LRC产品	乐山无线电	2021.12.31	2010	大陆
31	亿光电子工业股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商,授权其在中国大陆,香港地区销售照明产品,消费性电子产品	EVERLIGHT(亿光)	2021.12.31	2018	中国台湾
32	Diodes Incorporated	商络电子、香港商络为代理商	Diodes	2021.11.30	2017	海外
33	强茂电子(无锡)有限公司	商络电子为代理商	PANJIT(强茂)	2021.12.31	2019	中国台湾
34	东莞凯勋电子有限公司	商络电子为代理商,授权其代理销售薄膜电容器等产品	凯勋	2022.2.24	2017	中国台湾
35	立隆电子工业股份有限公司	商络电子为代理商,授权其在中国大陆之指定客户群销售铝质电解电容器、高分子固态电解电容器	LELON(立隆)	2021.12.31	2014	中国台湾
36	艾为技术有限公司	授权香港商络为东南亚销售规定范围的awinic产品	AWINIC	2022.12.31	2021	大陆
37	四川芯源半导体有限公司	商络电子为代理商,授权其在中国区域销售产品	芯源	2021.12.31	2018	大陆
	四川芯源半导体有限公司	南京恒苑为代理商,授权其在中国区域销售产品	芯源	2022.5.24	2018	大陆
38	精工电子商业(上海)有限公司	商络电子为代理商,在中国区域内销售SII品牌石英晶振	SII(精工)	长期有效	2018	海外
39	CAP-XX(AUSTRALIA)PTYLIMITED	商络电子为代理商	CAP-XX	2024.3.1	2019	海外
40	芯讯通无线科技(上海)有限公司	商络电子为代理商,授权其为中国大陆地区销售无线通信模块	芯讯通	2022.4.30	2019	大陆
41	常州华威电子有限公司	商络电子、香港商络为代理商,授权其销售全系列铝电解产品	华威	2023.8.22	2019	大陆
42	普冉半导体(上海)有限公司	商络电子为代理商,授权其在中国区域销售普冉品牌的存储器件产品	普冉	2022.6.30	2019	大陆
43	无锡新洁能股份有限公司	商络电子为代理商,授权其在大陆地区销售MOSFET、SJMOS、IGBT产品	新洁能	2022.12.31	2019	大陆
44	深圳基本半导体有限公司	商络电子为代理商,授权其销售碳化硅产品	基本半导体	2024.7.31	2017	大陆
	深圳基本半导体有限公司	南京恒苑为代理商,授权其销售碳化硅产品	基本半导体	2022.5.31	2021	大陆
45	MicroCrystal Ltd	商络电子、香港商络为代理商	Micro	2022.01.12	2016	海外
46	Inven Sense, Inc.	商络电子、香港商络、天津龙浩为代理商	InvenSense	长期有效	2018	海外
47	恒泰柯半导体有限公司	商络电子为代理商,授权其在中国大陆、香港地区销售产品	恒泰柯	长期有效	2020	大陆
48	嘉兴佳利电子有限公司	商络电子为其一级代理商	佳利电子	2021.12.31	2019	大陆
49	苏州东微半导体有限公司	商络电子为其代理商	东微	2022.2.28	2020	大陆
50	YMTech Co.,Ltd,上海世携新能源科技有限公司	授权南京商络、恒邦电子为韩国YMTech微电器产品一级代理商	YM(上海世携)	2022.3.31	2020	海外
51	上海先积集成电路有限公司	授权商络电子在中国及东南亚地区经销"先积"的集成电路标准件和传感器产品	先积	2022.12.31	2019	大陆
52	贝能电子(上海)有限公司	授权商络电子为Littelfuse产品的二级经销商	Littelfuse	2022.1.17	2017	大陆
53	矽力杰半导体技术(杭州)有限公司	授权商络电子、香港商络为中国和香港地区特约代理商	SILERGY(矽力杰)	2022.6.30	2019	大陆
54	上海兆芯集成电路有限公司	授权商络电子、香港商络为代理商	兆芯	2022.3.31	2019	大陆
55	广东赛微微电子股份有限公司	授权商络电子为代理商,交易对象--纳思博(注:该供应商一客一证,按申报)	赛微	2022.9.30	2019	大陆
56	荣湃半导体(上海)有限公司	授权商络电子为代理商	荣湃	2021.12.31	2020	大陆
57	杰华特微电子(杭州)有限公司	授权商络电子为代理商,中国大陆区域销售JW品牌产品	JW(杰华特)	2022.2.28	2020	大陆
58	佳邦科技股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商,授权其销售指定产品	佳邦	2022.7.30	2018	大陆
59	Nichicon(HongKong)Limited	授权商络电子销售NICHICON产品并提供技术支持服务	NICHICON(尼吉康)	长期有效	2020	海外
60	莫仕(中国)投资有限公司	授权商络电子为莫仕产品的授权经销商,向指定市场区域销售	Molex(莫仕)	2021.12.31	2020	海外
61	青岛信芯微电子科技股份有限公司	授权商络电子代理其生产的T-conIC产品	KIWI(信芯微)	2022.2.28	2020	大陆
62	美格智能技术股份有限公司	授权商络电子为美格智能oT系列产品代理商	美格智能	2022.5.31	2020	大陆
63	深圳市广和通无线股份有限公司	授权商络电子在指定市场区域内销售广和通产品	广和通	2022.12.31	2020	大陆
64	泰科天润半导体科技(北京)有限公司	授权商络电子为泰科天润SiC功率器件产品的代理商,向中国大陆销售	泰科天润	2022.8.9	2020	大陆
65	无锡华润华晶微电子有限公司	授权商络电子为代理商,负责大陆地区华晶品牌产品的销售与售后事宜	华润微	2023.3.9	2020	大陆
66	康希通信科技(上海)有限公司	授权南京商络及香港商络为中国大陆地区代理商,授权区域内报备客户,代理销售康希全系列产品(特别约定的除外)	KCT	2021.12.31	2020	大陆
67	惠州市博实结科技有限公司	授权南京商络代理销售GSM模组,GNSS模组,WiFi模组,4G模组,定制方案等全系列产品	博实结	2022.10.9	2020	大陆
68	北京百瑞互联技术有限公司	授权南京商络为中国大陆分销商,销售无线通信核心芯片&模组及配套软件和测频算法	BARROT	2022.5.31	2020	大陆
69	赛卓电子科技(上海)有限公司	授权南京商络为亚太地区代理商,销售传感器芯片及模组	SEMIMENT	2021.12.31	2020	大陆
70	RenesasElectronicsHongKongLimited	授权商络电子、南京恒邦为其代理商	Renesas(瑞萨)	2021.12.31	2020	海外
71	长鑫存储技术有限公司	授权香港商络在中国大陆及港澳地区销售规定范围内的CXMT产品	CXMT(长鑫)	2021.12.31	2020	大陆
72	广东微容电子科技有限公司	授权南京商络销售微容产品	VIIYONG(微容)	2022.5.17	2021	大陆
73	上海维安半导体有限公司	授权南京商络电子股份有限公司为其代理商	WAYON(维安)	2021.12.31	2021	大陆
74	合肥晶威特电子有限责任公司	授权南京商络电子股份有限公司代理销售石英晶振产品	JWT(晶威特)	2021.12.31	2021	大陆
75	唐山恭成科技有限公司	授权南京商络电子股份有限公司代理销售恭成科技品牌产品	OAMCN(恭成)	2022.2.28	2021	大陆
76	苏州裕太微电子有限公司	授权商络电子、南京恒邦为中国区以太网全系列产品代理商	YUTAI(裕太)	2022.5.31	2021	大陆
77	炬恩电气(上海)有限公司	授权南京商络、恒邦电子为JCT直流接触器产品一级代理商	炬恩	2022.3.31	2020	大陆
78	安世半导体(中国)有限公司	授权南京商络电子股份有限公司为其授权IDHs	Nexperia(安世)	长期有效	2021	海外
79	日电产(上海)国际贸易有限公司	授权商络电子为一级代理商	尼得科(NIDEC)	2022.1.31	2021	海外
80	深圳市得一微电子有限责任公司	授权商络电子在中华人民共和国及海外市场代理固态硬盘、Emmc、SD卡系列产品	得一微电子(YERSTOR)	2022.3.28	2021	大陆
81	泰凌微电子(上海)股份有限公司	授权香港商络为中国大陆区代理,益乎低功耗_Zigbee、6LOWPAN/Thread、Homekit等协议的2.4GHz无线通讯芯片和手机触控芯片	泰凌微电子(Telink)	2022.12.31	2021	大陆
82	珠海智融科技有限公司	授权南京商络电子、南京恒邦、香港恒邦销售智融相关产品	智融	2022.5.1	2021	大陆
83	东莞市博锐电子有限公司	授权南京商络电子为代理商,销售其ASTM保险丝产品	ASTM(博锐)	2021.12.31	2019	大陆
84	珠海亿智电子科技有限公司	全系列芯片获大陆区代理商	亿智	2023.8.31	2021	大陆
85	BoreanTechnologiesInc	授权香港恒邦代理销售驱动芯片	BOREAS	长期有效	2021	海外
86	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为其大中国区之代理商,销售基类品牌产品包括二氧化锰钽质电容、聚合物铝质电容等	KEMET(基美)	2021.12.31	2021	中国台湾
87	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为其中国区A级代理商,销售国巨品牌产品包括贴片电阻、贴片电容、导线电阻、陶瓷天线及滤波器	Yageo(国巨)	2021.12.31	2009	中国台湾
88	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子为其中国区之代理商,销售君耀品牌产品包括瞬态抑制二极管、压敏电阻、静电保护器件、陶瓷气体放电管、自恢复保险丝及强效放电管等保护元件	BrightKing(君耀)	2021.12.31	2009	中国台湾
89	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为中国区代理商,销售包括磁珠、射频电感、功率电感、及共模电感等相关电感元器件	Chilisin(奇力新)	2021.12.31	2010	中国台湾
90	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子为其中国区之代理商,销售普思品牌产品	PULSE(普思)	2021.12.31	2020	中国台湾
91	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商,授权其销售协议签订的相关产品	TEAPO(智宝)	2021.12.31	2015	中国台湾
92	国益兴业科技(深圳)有限公司,国益兴业科技(香港)有限公司,国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商,授权其销售协议签订的相关产品	凯美	2021.12.31	2021	中国台湾
93	恒泰柯半导体公司	南京恒邦为代理商,授权其在亚太区(亚洲区域)销售产品	恒泰柯	2022.7.21	2021	大陆

注:上述表格中TDK(东电化)、EPCOS(爱普科斯)及InvenSense品牌,目前均属于东电化集团旗下;Yageo(国巨)、KEMET(基美)、BrightKing(君耀)、PULSE(普思)品牌,目前均属于国巨集团旗下;Walsin(华科)、PDC(信昌)品牌,目前均属于华科集团旗下。

(三)公司主要经营模式

1、采购模式

公司采购模式包括新产品线引入及下单采购两个阶段:

(1)新产品线引入阶段

为了保证并提升公司代理产品的综合品牌实力,持续向客户提供有竞争力的产品组合,公司不断优化代理的品牌及产品线,通过严格规范的产品线引进及评估流程甄选优质电子元器件生产商。

评估、筛选优质电子元器件生产商时,公司会从多个维度对原厂的基本信息进行调查,包括近三年的全球、亚太、中国及各区域的销售额、发展布局、行业排名及占比、品质管控体系、应用领域销售额占比、代理商销售额占比等,并综合考虑原厂与公司的战略匹配度、代理商管理体系及规则、主要客户群体、应用领域、新产品线财务指标评估、新产品线目标规划等方面,进行全方位评估。

经评审合格的产品线,由市场供应中心或业务拓展中心的相关人员与原厂沟通,签署代理协议,取得代理资质,与原厂建立合作关系。

(2)下单采购

公司采购执行模式分为订单采购和备货采购两种,以备货采购为主。

1. 订单采购模式

订单采购指销售部门接到销售订单后,公司按照销售订单约定的客户产品交期以及掌握的原厂的交货周期下达相应的采购订单,根据客户的需求确定采购量,即"以销定采"。订单采购多对应交期、需求量相对稳定、行业波动较小的工业控制类等电子产品制造商。

2. 备货采购模式

备货采购指公司通过对未来市场需求、客户需求的预测生成需求计划,基于需求计划进行采购,或者通过对未来原厂供应能力进行预判,对预判未来会紧缺的物料预先进行采购。

准确预测客户需求是降低成本和快速响应客户需求的关键所在,是分销商核心竞争能力的体现。为此,公司通过市场部门、销售部门和计划部门管理客户需求预测、协调公司资源的合理分配,搭建了供应链一体化的协同机制。需求预测管理团队基于销售团队获取的客户需求信息,结合一段时间的订单和历史发货状况,以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等,运用统计分析、回归分析等工具建立需求预测模型,得到相对准确的客户需求预测,形成未来的需求计划;公司ERP系统依据需求计划及库存、在途采购订单等信息,通过MRP功能输出采购建议,结合原厂的供应状况作出调整,产品经理依据MRP输出的采购建议进行采购。由此,通过相对准确的需求预测,可以最大程度的减少资金占用,降低库存风险,提高供应链运行效率,以最小的资金成本实现供应链的高效运转。

3. 订单采购流程

形成采购请求后,公司主要通过向原厂下单采购,完成采购流程。采购经理依据MRP输出的采购建议、PM预判未来紧缺的备货申请产生的采购请求,综合考虑价格、交付等因素,向原厂下达采购订单,然后进入原厂装运、仓库收货、和原厂对账以及付款等环节,完成向原厂的采购流程。

为应对客户紧急需求,公司也会通过调货形式向通过严格的资质审查的代理商或独立分销商进行采购,调货采购是对原厂采购的有益补充。

2、销售模式

公司产品销售全部采用直销模式,为电子产品制造商、贸易商提供电子元器件产品。公司坚持优先为电子产品制造商等终端客户提供产品及服务,在保证终端客户销售的前提下,会根据业务机会向贸易商进行销售。

公司销售体系涵盖售前、售中、售后三个阶段,建立了贯穿业务始终的客户信用管理流程。

(1)售前阶段

1. 获客阶段

公司通过对细分市场的分析及趋势预判主动寻找优质客户;通过参加专业展会、行业协会、企业名录、客户及原厂推荐等多种途径吸引客户。通过收集客户信息、初期联络拜访,评估安全风险及潜力,公司对有交易意向且通过筛选的客户进一步拜访交流,经过多轮的样品推荐、测试、报价和商务谈判等流程,获得客户端的供应商资质。

公司根据客户规模及占比、行业排名等信息,将客户分为大中型客户及小型客户。针对大中型重点客户,公司还将和原厂分享进展,争取原厂的专案支持,以获取对客户及最大的供应保障。

2. 获取订单阶段

针对客户新项目,由公司销售人员、AE和FAE深入客户产品设计环节,根据产品参数、成本及交付状况综合考虑为客户推荐合适的产品,提供样品、培训、协同测试、失效分析等服务。涉及复杂产品开发,公司可协助客户解决研发、设计、PCB制版、软件调试、算法优化等方面的问题,缩短产品设计周期,加快市场推广速度。在客户产品及生产设计问题时,公司可协助客户进行售后管理,配合客户工程师,分析失效原因,定位问题并提出改进建议,完善产品设计,协助客户完成产品定型工作。

(2)售中阶段

接到客户询单后,由销售人员与客户商谈交期、价格等交易条件,形成正式的交易订单。公司按照订单约定向客户交付产品。

持续交易的客户需向公司分享其未来生产计划及物料需求预测,公司会根据客户历史交易数据与过去预测数据的匹配程度,提前向供应商采购物料,缩短客户获取物料的时间,保障客户生产物料的持续供应,并针对客户短期需求波动,通过内部调配及外部调货等额外支持工作,给予客户及时供应。

公司定期与客户进行产品议价,保障客户以合理成本取得持续的电子元器件供应。在这一过程中,公司为客户提供物料的仓储、报关、物流周转等服务。

(3)售后阶段

公司保持与客户之间的持续沟通。如果产品因原厂因素出现质量问题,公司会与原厂、客户共同协商,探讨解决方案;如果产品出现因疏忽等导致的错发漏发问题,公司会与客户协商,对错料予以更换、补偿。

公司制订了《客户投诉管理过程说明》,对公司各业务部门在客户投诉处理中的责任范围进行了明确,制订了客户投诉的处理流程,明确了投诉处理周期。

(4)客户信用管理

交易开始前,销售人员需要在公司客户关系管理系统(CRM系统)进行客户建档,由风控部门对客户信息(组织形态、注册资本额、经营年数)、行业口碑、信用风险、预测评估期内与公司的交易金额、投资回报率等综合考察分析后,对客户进行信用等级评定,予以账期及信用额度的授信,由销售部门逐级审批,并最终提交财务总监批准。客户建档审核完成后,方可在公司进行入单交易。

交易过程中,风控部门将对客户信用进行持续动态评估。根据客户的经营状况和信用风险,结合历史交易金额、逾期情况、实际回款期、投资回报率等情况,对客户的信用评级、账期及信用额度进行调整。公司对应收账款执行动态及分级管理,根据不同的逾期级别采取不同的管控措施,包括但不限于催收、缩减交易规模、停止交易、发送律师函、甚至采取法律措施等。

3、库存管理模式

库存管理对元器件分销商的重要性体现在两方面:一方面,分销商作为电子产业链的中间环节,需要兼顾上游原厂的供给与下游电子产品制造商的需求,适当的库存种类和库存规模是分销商发挥市场平衡作用、改进整个产业链效率的基础;另一方面,电子元器件不断更新换代,供需规模、价格等始终处于波动之中,分销商需要根据历史数据和未来预测等设置安全库存,周期性地对库存进行动态的维护和调整,从而降低库存资金占用成本和呆滞物料带来的存货跌价风险。

基于上述因素,公司分别在南京、深圳、香港三地设立中心仓库,以提升对客户需求的响应速度,从而提高客户服务水平。公司建立了包含原厂、三地中心仓库和客户在内的网络模型,从客户需求出发改善网络结构和物流路径,优化库存在三地中心仓库之间的配置,合理调配三地中心仓库各品种的库存水平,在保证客户服务水平的同时,统筹优化仓储及物流综合成本,提升了供应链管理能力。

(四)主要业绩驱动因素

作为国内电子元器件分销行业的龙头企业之一,经过20余年的行业深耕,公司已经积累了丰富的产品线及广泛的客户资源,同时,借助于高效的供应链管理能力,公司较好地控制了成本费用。2021年公司全年实现营业收入53.63亿元,较2020年同期增长71.94%,归属于上市公司股东的净利润2.36亿元,较2020年同期增长57.93%。公司的业绩增长主要来源于:

1、不断丰富的授权品牌及现有品牌的业绩增长。近年来,随着电子产业在中国的快速发展,下游电子产业对于电子元器件的需求与日俱增。公司通过持续增加代理品牌和代理品种,以满足下游客户快速增长的需求,从而与原厂、客户建立更加稳固的供应链服务体系。公司针对发展前景较好的重点电子元器件产品,主动增加分销产品线规模,在继续扩大公司现有优势产品销售规模的基础上,进一步扩充代理产品种类和数量,以满足客户的多样化需求,增强公司盈利能力,提升公司综合竞争力,适应市场未来的发展。

2、不断开发新的客户资源及现有客户的收入增加。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。公司重视为客户提供价值,从而与客户建立长久的合作关系,老客户不仅是公司收入的稳定来源,公司也随着客户自身规模的扩大而实现收入增长。同时,公司不断在服务器、汽车电子、新能源等新行业、新区域、新市场开拓新客户,通过这些新客户的孵化,为公司的业绩带来新的增长点。

3、高效的供应链管理能力带来费用率的降低。电子元器件分销商的业务具有产品品种多,客户数量多,保障供应要求高的特点,公司在发展过程中高度重视供应链管理,已形成贯彻"采、销、存"供应链体系,通过对从供应商到客户的产品流、信息流和资金流的集成管理,在保障客户服务水平的情况下,最小化供应链成本,实现自身收益。公司持续进行信息系统建设的投入,数字化运营能力进一步增强,供应链管理水平不断提升,同时,随着公司收入规模的不断增加使得规模效应得以体现,从而在提升效率的基础上带来了费用率的降低。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	3,324,535,178.28	1,788,062,811.40	85.93%	1,228,530,400.57
归属于上市公司股东的净资产	1,521,322,266.31	1,103,035,832.85	37.92%	954,666,594.53
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	5,362,804,515.40	3,118,957,464.