

深圳中电港技术股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市发行公告

保荐人(主承销商):中国国际金融股份有限公司

特别提示

深圳中电港技术股份有限公司(以下简称“中电港”、“发行人”或“公司”)根据中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)颁布的《证券发行与承销管理办法》(证监会令〔第208号〕,以下简称“《管理办法》”)、《首次公开发行股票注册管理办法》(证监会令〔第205号〕)等法规、深圳证券交易所(以下简称“深交所”)颁布的《深圳证券交易所首次公开发行股票发行承销业务实施细则》(深证上〔2023〕100号,以下简称“《业务实施细则》”)、《深圳市场首次公开发行股票网上发行实施细则(2018年修订)》(深证上〔2018〕279号,以下简称“《网上发行实施细则》”)、《深圳市场首次公开发行股票网上发行实施细则(2023年修订)》(深证上〔2023〕110号,以下简称“《网下发行实施细则》”)、中国证券业协会颁布的《首次公开发行股票承销业务规则》(中证协发〔2023〕18号)、《首次公开发行股票网上投资者管理规则》(中证协发〔2023〕19号)等相关法律法规、监管规定及自律规则等文件首次公开发行股票并在主板上市,请投资者关注相关规定的变化。

本次发行的保荐人(主承销商)为中国国际金融股份有限公司(以下简称“中金公司”或“保荐人(主承销商)”)。

本次网下发行通过深交所网下发行电子平台(以下简称“网下发行电子平台”)及中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司(以下简称“中国结算深圳分公司”)登记结算系统进行,请网下投资者认真阅读本公告及《网下发行实施细则》等相关规定。本次网下发行通过深交所交易系统进行,请网下投资者认真阅读本公告及《网下发行实施细则》等相关规定。

敬请投资者重点关注:主板注册制下的市场化定价机制与核准制下定价机制存在差异,在高价剔除、“四个数孰低值”计算、发行价格确定等环节发生重大变化,请投资者重点关注本公告“一、(二)剔除高价报价情况”、“一、(三)发行价格的确定”部分。

主板注册制下网下投资者限售规则发生重大变化,请投资者重点关注本公告“二、(五)回拨机制”部分。

主板注册制下网下投资者限售规则发生重大变化,请投资者重点关注本公告“二、(六)限售期安排”部分。

本次发行价格11.88元/股对应的发行人2021年扣除非经常性损益后孰低归属于母公司股东的净利润摊薄后市盈率为26.81倍,低于同行业可比上市公司2021年扣除非经常性损益后孰低归属于母公司股东净利润的平均静态市盈率34.96倍;但高于中证指数有限公司2023年3月23日(T-3日)发布的同行业最近一个月静态市盈率13.60倍,超出幅度约为97.12%,存在未来发行人股价下跌给投资者带来损失的风险。

发行人和保荐人(主承销商)提请投资者关注投资风险,审慎研判发行定价的合理性,理性做出投资决策。本次发行的发行方式、网上网下申购及缴款、回拨机制及弃购股份处理等方面,具体内容如下:

1、本次发行采用网下向符合条件的投资者询价配售(以下简称“网下发行”)和网上向持有深圳市市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行(以下简称“网上发行”)相结合的方式进行。

本次发行不安排发行人的高级管理人员与核心员工专项资产管理计划以及向其他外部投资者的配售股份。

2、初步询价结束后,发行人和保荐人(主承销商)根据《深圳中电港技术股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市初步询价及推介公告》(以下简称“《初步询价及推介公告》”)中约定的剔除规则,在剔除不符合要求的网下投资者报价后,将拟申购价格高于18.00元/股(不含18.00元/股)的配售对象全部剔除;将拟申购价格为18.00元/股,且拟申购数量小于6,500万股(不含6,500万股)的配售对象全部剔除;将拟申购价格为18.00元/股,拟申购数量等于6,500万股、申购时间同为2023-03-23 14:53:13:366的配售对象,按网下发行电子平台自动生成的配售对象顺序从后往前排列将3个配售对象予以剔除。以上过程共剔除104个配售对象,剔除的拟申购总量为319,840万股,约占本次初步询价剔除无效报价后拟申购总量31,594,280万股的1.01%,剔除部分不得参与网下及网上申购。具体剔除情况请见“附表:配售对象初步询价报价情况”中被标注为“高价剔除”的部分。

3、**发行人和保荐人(主承销商)根据初步询价结果,综合考虑剔除高价及拟申购数量、有效认购倍数、发行人所处行业、市场情况、同行业上市公司估值水平、募集资金需求及承销风险等因素,协商确定本次发行价格为11.88元/股,网下发行不再进行累计投标询价。**

投资者请按此价格在2023年3月28日(T日)进行网上和网下申购,申购时无需缴付申购资金,其中,网下申购时间为9:30-15:00,网上申购时间为9:15-11:30,13:00-15:00。

4、**发行人与保荐人(主承销商)协商确定的发行价格为11.88元/股,本次发行的发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后通过公开募集方式设立的证券投资基金(以下简称“公募基金”)、社保基金投资管理人管理的社会保障基金(以下简称“社保基金”)、基本养老保险基金(以下简称“养老金”)、根据《企业年金基金管理办法》设立的企业年金基金(以下简称“年金基金”)符合《保险资金运用管理办法》等相关规定的保险资金(以下简称“保险资金”),合格境外投资者资金账户资产(以下简称“合格境外投资者资金”)报价中位数、加权平均数孰低值(以下简称“四个数孰低值”)。**

5、**限售期安排:**本次网下发行的股票无流通限制及限售期安排,自本次公开发行的股票在深交所上市之日起即可流通。

网下发行部分采取比例限售方式,网下投资者应当承诺将其获配股票数量的10%(向上取整计算)限售期限为自发行人首次公开发行股票并上市之日起6个月,即每个配售对象获配的股票中,90%的股份限售期限,在本次发行股票在深交所上市交易之日起即可流通;10%的股份限售期为6个月,限售期自本次发行股票在深交所上市交易之日起开始计算。

网下投资者参与初步询价报价及网下申购时,无需为其管理的配售对象填写限售期安排,一旦报价即视为接受本公告所披露的网下限售期安排。

6、网上投资者应当自主表达申购意向,不得概括委托证券公司进行新股申购。

7、网上网下申购结束后,发行人和保荐人(主承销商)将根据网上申购的情况决定是否启用回拨机制,对网下、网上发行数量进行调节。回拨机制的启动将根据网上投资者初步有效申购倍数确定。

8、网下投资者应根据《深圳中电港技术股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网下发行初步配售结果公告》(以下简称“《网下发行初步配售结果公告》”),于2023年3月30日(T+2日)16:00前,按最终确定的发行价格与获配数量,及时足额缴纳认购资金。

认购资金应在规定时间内足额到账,未在在规定时间内或未按要求足额缴纳认购资金中的,该配售对象获配新股全部无效。多只新股同日发行时出现前述情形的,该配售对象全部获配股份全部无效,不同配售对象共用银行账户的,若认购资金不足,共用银行账户的配售对象获配股份全部无效。网下投资者如同日获配多只新股,请按每只新股分别缴款,并按规范填写备注。

网上投资者申购新股中签后,应根据《深圳中电港技术股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上摇号中签结果公告》(以下简称“《网上摇号中签结果公告》”)履行资金交收义务,确保其资金账户在2023年3月30日(T+2日)日终有足额的新股认购资金,不足部分视为放弃认购,由此产生的后果及相关法律责任由投资者自行承担。投资者款项划付需遵守投资者所在证券公司的相关规定。

网下网上投资者放弃认购的股票由保荐人(主承销商)包销。

9、当出现网下和网上投资者缴款认购的股份数量合计不足扣除本次公开发行股票数量的70%时,发行人和保荐人(主承销商)将中止本次新股发行,并就中止发行的原因和后续安排进行信息披露。

10、本公告中全部有效报价配售对象必须参与网下申购,提供有效报价的网下投资者未参与申购或未足额申购或者获得初步配售的网下投资者不参与网下的配售对象的多元化覆盖,将视为违约并应承担违约责任,保荐人(主承销商)将违约情况报中国证监会备案,可为客户提供一站式采购服务;另一方面,基于规模优势带来的品牌效应,公司具备更强的客户开拓能力,有助于不断深化下游行业领域覆盖,提升公司业务抗风险能力。

4、**技术优势**

随着电子信息产业技术更新速度加快,下游应用领域的技术需求多样化程度提升。在此背景下,分销商为客户提供技术支持价值进一步凸显。公司多年来扎根电子元器件分销行业,专注于消费电子、通讯系统、计算机、工业电子、汽车电子等多个下游应用领域,对电子元器件产品的技术研发、运用场景等具有深刻的见解,并储备了一批高素质人才队伍和专业技术知识。

一方面,发行人通过“FAE+AE”的模式,为客户提供完善的工程师队伍,在客户进行产品开发面临难点时提供针对性解决方案,以帮助客户显著降低研发成本、缩短研发时间,对客户产品设计开发形成推动性支持,进而深入绑定客户,进一步增加客户粘性。另一方面,当上游原厂推出新产品时,公司研发团队能迅速理解产品技术并加以运用,以最快的速度为客户提供适当的创新产品解决方案,为客户带来“一站式”的产品组合与多样化的解决方案,最大化地发挥产品组合的最佳性价比。在满足客户对研发时效性要求的同时,帮助原厂进行产品的快速推广,实现上、中、下游三方共赢的局面。

同时,公司通过定制开发ERP、EDI系统,自主研发及二次开发OA、BI、WMS等经营管理系统,以及“艾芯易”电商平台、“芯查查”产业数据引擎,完善公司内部信息化管理水平,并着手数字化转型升级规划。

截至2023年6月末,公司共拥有15项专利权、19项计算机软件著作权,均系公司在开展产品开发过程中,加强应用创新和信息化建设所取得的结果。技术优势是公司过去得以保持快速增长的重要原因,亦将是未来业务发展的重要推力,公司将进一步加大人才队伍建设,研发投入,在保持现有技术水平的基础上,紧跟行业发展趋势,不断增强应用创新能力,持续推进数字化转型升级。

⑤**综合服务优势**

公司作为境内头部电子元器件分销商,基于对上下游客户的深入见解,提出平台服务与专业驱动相结合的创新分销模式,较早开始构建电子元器件分销体系。设计链服务、供应链协同配套服务及产业数据服务于一体的综合服务平台,并已成功见效。电子元器件分销方面,中电港授权产品线超百条,具备了较强的品牌竞争优势。设计链服务方面,公司依托“雷火工场”,为客户提供硬件设计支持与技术方案开发等多种技术服务,聚焦重点行业与产品线,在赋能客户的同时,体现公司电子元器件分销业务价值。协同配套服务方面,公司“亿安仓”通过自建智能化仓库和物流系统,以智慧仓储、数字化服务为核心,为产业链上中下游企业提供安全、敏捷、高效的仓储物流、报关通关等综合性协同配套服务。产业数据服务方面,公司于2021年正式上线“芯查查”产业数据引擎,通过收集海量电子元器件数据,为行业用户提供电子元器件信息查询、选型替代、技术方案、产业资讯等服务,是发行人在整合行业资源进行数字化转型升级的又一创新。

公司通过建立“新分销”模式,打造以电子元器件分销为核心的电子元器件行业创新与现代供应链综合服务平台,不断聚集各类产业资源,优化生态环境,释放产业环境价值。公司可为行业客户提供贯穿产品全生命周期的产业链供应链综合服务与保障,凸显公司综合服务能力优势。

⑥**生态优势**

公司通过建设“大平台”,聚集了产业链上下游大量的产业资源,作为国家级双创示范基地,不断拓展与产业上下游及高校院所、投资机构等战略合作,助力电子信息生态圈的建设和产业创新发展;并通过建设产业社群,举办创新设计大赛、开展技术培训和交流沙龙等方式,与高校、创客、初创企业建立起紧密的合作关系,持续积累产业资源库、知识库、人才库,为业务的可持续发展提供助力。

公司以电子元器件分销为核心业务,是电子元器件分销行业领军企业,公司已连续20年荣获行业权威媒体《国际电子商报》授予的“十大中国品牌分销商”,公司依托三十余年产

注1:市盈率静态计算如在尾数差异,为四舍五入造成;

注2:2021年扣非前/后EPS=2021年扣除非经常性损益前/后归母净利润/T-3日总股本;

注3:考虑到奥普特2021年未实现现实盈利,市盈率较其他可比公司明显偏高,在计算行业均值时将其剔除。

与行业内其他公司相比,中电港在以下方面存在一定优势:

①**行业资源优势**

公司凭借多年以来的发展,目前已成为境内规模最大的电子元器件分销商,并凭借对电子信息制造业的深刻洞察,从而获得了包括Qualcomm(高通)、AMD(超微)、NXP(恩智浦)、Micron(美光)、ADI(亚德诺)、Renesas(瑞萨)、Nvidia(英伟达)、紫光展锐、长江存储、华大半导体、澜起、豪威科技、兆易创新、长鑫存储、圣邦微、矽力泰、思瑞浦等在内的一百余家国内外优质供应商产品线,已形成品牌影响力较强、产品类别完备、国内行业市场覆盖度的核心优势。

一方面,公司授权品牌均是各类电子元器件的知名企业,代表了各类电子元器件的领先水平,是下游电子信息制造业实现技术革新、产品升级的必备要素,因此高质量的授权品牌为公司开发下游优质客户提供了可能性。另一方面,公司授权的电子元器件涵盖存储设备、存储器、射頻器件、模拟器件等各类产品,为公司向多领域下游客户提供服务、进行供应链整合奠定了重要的基础。

②**历史积淀及规模优势**

公司深耕电子元器件分销行业三十余年,一直致力于成为国内头部电子元器件分销商,不断拓展完善授权产品线,实现自身业务体量的快速增长。报告期内,公司营收稳居境内电子元器件分销商前两名,2020年和2021年位居分销商首位。长期的历史积淀让公司与客户供应商建立了稳定的合作关系,较大的市场份额为公司进一步拓展业务、巩固竞争优势提供了重要保证。

一方面,市场份额带来的规模效应,使得公司具备向上游原厂的谈判能力,可提升产品议价权,降低采购成本,与授权资源优势形成协同效应,有助于实现对产品线的多元化覆盖,可为客户提供一站式采购服务;另一方面,基于规模优势带来的品牌效应,公司具备更强的客户开拓能力,有助于不断深化下游行业领域覆盖,提升公司业务抗风险能力。

4、**技术优势**

随着电子信息产业技术更新速度加快,下游应用领域的技术需求多样化程度提升。在此背景下,分销商为客户提供技术支持价值进一步凸显。公司多年来扎根电子元器件分销行业,专注于消费电子、通讯系统、计算机、工业电子、汽车电子等多个下游应用领域,对电子元器件产品的技术研发、运用场景等具有深刻的见解,并储备了一批高素质人才队伍和专业技术知识。

一方面,发行人通过“FAE+AE”的模式,为客户提供完善的工程师队伍,在客户进行产品开发面临难点时提供针对性解决方案,以帮助客户显著降低研发成本、缩短研发时间,对客户产品设计开发形成推动性支持,进而深入绑定客户,进一步增加客户粘性。另一方面,当上游原厂推出新产品时,公司研发团队能迅速理解产品技术并加以运用,以最快的速度为客户提供适当的创新产品解决方案,为客户带来“一站式”的产品组合与多样化的解决方案,最大化地发挥产品组合的最佳性价比。在满足客户对研发时效性要求的同时,帮助原厂进行产品的快速推广,实现上、中、下游三方共赢的局面。

同时,公司通过定制开发ERP、EDI系统,自主研发及二次开发OA、BI、WMS等经营管理系统,以及“艾芯易”电商平台、“芯查查”产业数据引擎,完善公司内部信息化管理水平,并着手数字化转型升级规划。

截至2023年6月末,公司共拥有15项专利权、19项计算机软件著作权,均系公司在开展产品开发过程中,加强应用创新和信息化建设所取得的结果。技术优势是公司过去得以保持快速增长的重要原因,亦将是未来业务发展的重要推力,公司将进一步加大人才队伍建设,研发投入,在保持现有技术水平的基础上,紧跟行业发展趋势,不断增强应用创新能力,持续推进数字化转型升级。

⑤**综合服务优势**

公司作为境内头部电子元器件分销商,基于对上下游客户的深入见解,提出平台服务与专业驱动相结合的创新分销模式,较早开始构建电子元器件分销体系。设计链服务、供应链协同配套服务及产业数据服务于一体的综合服务平台,并已成功见效。电子元器件分销方面,中电港授权产品线超百条,具备了较强的品牌竞争优势。设计链服务方面,公司依托“雷火工场”,为客户提供硬件设计支持与技术方案开发等多种技术服务,聚焦重点行业与产品线,在赋能客户的同时,体现公司电子元器件分销业务价值。协同配套服务方面,公司“亿安仓”通过自建智能化仓库和物流系统,以智慧仓储、数字化服务为核心,为产业链上中下游企业提供安全、敏捷、高效的仓储物流、报关通关等综合性协同配套服务。产业数据服务方面,公司于2021年正式上线“芯查查”产业数据引擎,通过收集海量电子元器件数据,为行业用户提供电子元器件信息查询、选型替代、技术方案、产业资讯等服务,是发行人在整合行业资源进行数字化转型升级的又一创新。

器、存储器、射頻器件、模拟器件等各类产品,为公司向多领域下游客户提供服务、进行供应链整合奠定了重要基础。

优质的授权资源是公司核心竞争力的关键因素之一,公司在与原厂商长期稳定的合作中,亦实现了对电子信息产业前沿技术的深入理解,从而掌握行业先机,为公司业务的多元化、可持续发展提供助力。

②**客户资源优势**

公司凭借优质的授权分销资质,全面的产品线布局,完整的业务体系,在多年业务发展中,积累了多领域的优质客户资源。目前,公司产品已遍布消费电子、通讯系统、工业电子、计算机、汽车电子等多个领域,并与包括消费电子领域的小米、传音、创维、美的、海尔、海信,通讯系统领域的中兴、移远通信,工业电子领域的浙江中控、雷赛智能,计算机领域的华硕、汽车电子领域的比亚迪、华翔集团,电子制造领域的富士康等全球知名电子信息产业客户建立了长期稳定的合作关系。

多领域优质客户资源的覆盖,使得公司具备了较强的抗风险能力,公司因此可以深度参与电子信息产业,获取较大市场份额,掌握产业发展动向,及时进行产品业务布局,以在激烈的行业竞争中保持竞争力。

③**历史积淀及规模优势**

公司深耕电子元器件分销行业三十余年,一直致力于成为国内头部电子元器件分销商,不断拓展完善授权产品线,实现自身业务体量的快速增长。报告期内,公司营收稳居境内电子元器件分销商前两名,2020年和2021年位居分销商首位。长期的历史积淀让公司与客户供应商建立了稳定的合作关系,较大的市场份额为公司进一步拓展业务、巩固竞争优势提供了重要保证。

一方面,市场份额带来的规模效应,使得公司具备向上游原厂的谈判能力,可提升产品议价权,降低采购成本,与授权资源优势形成协同效应,有助于实现对产品线的多元化覆盖,可为客户提供一站式采购服务;另一方面,基于规模优势带来的品牌效应,公司具备更强的客户开拓能力,有助于不断深化下游行业领域覆盖,提升公司业务抗风险能力。

4、**技术优势**

随着电子信息产业技术更新速度加快,下游应用领域的技术需求多样化程度提升。在此背景下,分销商为客户提供技术支持价值进一步凸显。公司多年来扎根电子元器件分销行业,专注于消费电子、通讯系统、计算机、工业电子、汽车电子等多个下游应用领域,对电子元器件产品的技术研发、运用场景等具有深刻的见解,并储备了一批高素质人才队伍和专业技术知识。

一方面,发行人通过“FAE+AE”的模式,为客户提供完善的工程师队伍,在客户进行产品开发面临难点时提供针对性解决方案,以帮助客户显著降低研发成本、缩短研发时间,对客户产品设计开发形成推动性支持,进而深入绑定客户,进一步增加客户粘性。另一方面,当上游原厂推出新产品时,公司研发团队能迅速理解产品技术并加以运用,以最快的速度为客户提供适当的创新产品解决方案,为客户带来“一站式”的产品组合与多样化的解决方案,最大化地发挥产品组合的最佳性价比。在满足客户对研发时效性要求的同时,帮助原厂进行产品的快速推广,实现上、中、下游三方共赢的局面。

同时,公司通过定制开发ERP、EDI系统,自主研发及二次开发OA、BI、WMS等经营管理系统,以及“艾芯易”电商平台、“芯查查”产业数据引擎,完善公司内部信息化管理水平,并着手数字化转型升级规划。

截至2023年6月末,公司共拥有15项专利权、19项计算机软件著作权,均系公司在开展产品开发过程中,加强应用创新和信息化建设所取得的结果。技术优势是公司过去得以保持快速增长的重要原因,亦将是未来业务发展的重要推力,公司将进一步加大人才队伍建设,研发投入,在保持现有技术水平的基础上,紧跟行业发展趋势,不断增强应用创新能力,持续推进数字化转型升级。

⑤**综合服务优势**

公司作为境内头部电子元器件分销商,基于对上下游客户的深入见解,提出平台服务与专业驱动相结合的创新分销模式,较早开始构建电子元器件分销体系。设计链服务、供应链协同配套服务及产业数据服务于一体的综合服务平台,并已成功见效。电子元器件分销方面,中电港授权产品线超百条,具备了较强的品牌竞争优势。设计链服务方面,公司依托“雷火工场”,为客户提供硬件设计支持与技术方案开发等多种技术服务,聚焦重点行业与产品线,在赋能客户的同时,体现公司电子元器件分销业务价值。协同配套服务方面,公司“亿安仓”通过自建智能化仓库和物流系统,以智慧仓储、数字化服务为核心,为产业链上中下游企业提供安全、敏捷、高效的仓储物流、报关通关等综合性协同配套服务。产业数据服务方面,公司于2021年正式上线“芯查查”产业数据引擎,通过收集海量电子元器件数据,为行业用户提供电子元器件信息查询、选型替代、技术方案、产业资讯等服务,是发行人在整合行业资源进行数字化转型升级的又一创新。

公司通过建立“新分销”模式,打造以电子元器件分销为核心的电子元器件行业创新与现代供应链综合服务平台,不断聚集各类产业资源,优化生态环境,释放产业环境价值。公司可为行业客户提供贯穿产品全生命周期的产业链供应链综合服务与保障,凸显公司综合服务能力优势。

⑥**生态优势**

公司通过建设“大平台”,聚集了产业链上下游大量的产业资源,作为国家级双创示范基地,不断拓展与产业上下游及高校院所、投资机构等战略合作,助力电子信息生态圈的建设和产业创新发展;并通过建设产业社群,举办创新设计大赛、开展技术培训和交流沙龙等方式,与高校、创客、初创企业建立起紧密的合作关系,持续积累产业资源库、知识库、人才库,为业务的可持续发展提供助力。

公司以电子元器件分销为核心业务,是电子元器件分销行业领军企业,公司已连续20年荣获行业权威媒体《国际电子商报》授予的“十大中国品牌分销商”,公司依托三十余年产

注1:市盈率静态计算如在尾数差异,为四舍五入造成;

注2:2021年扣非前/后EPS=2021年扣除非经常性损益前/后归母净利润/T-3日总股本;

注3:考虑到奥普特2021年未实现现实盈利,市盈率较其他可比公司明显偏高,在计算行业均值时将其剔除。

与行业内其他公司相比,中电港在以下方面存在一定优势:

①**行业资源优势**

公司凭借多年以来的发展,目前已成为境内规模最大的电子元器件分销商,并凭借对电子信息制造业的深刻洞察,从而获得了包括Qualcomm(高通)、AMD(超微)、NXP(恩智浦)、Micron(美光)、ADI(亚德诺)、Renesas(瑞萨)、Nvidia(英伟达)、紫光展锐、长江存储、华大半导体、澜起、豪威科技、兆易创新、长鑫存储、圣邦微、矽力泰、思瑞浦等在内的一百余家国内外优质供应商产品线,已形成品牌影响力较强、产品类别完备、国内行业市场覆盖度的核心优势。

一方面,公司授权品牌均是各类电子元器件的知名企业,代表了各类电子元器件的领先水平,是下游电子信息制造业实现技术革新、产品升级的必备要素,因此高质量的授权品牌为公司开发下游优质客户提供了可能性。另一方面,公司授权的电子元器件涵盖存储设备、存储器、射頻器件、模拟器件等各类产品,为公司向多领域下游客户提供服务、进行供应链整合奠定了重要的基础。

②**历史积淀及规模优势**

公司深耕电子元器件分销行业三十余年,一直致力于成为国内头部电子元器件分销商,不断拓展完善授权产品线,实现自身业务体量的快速增长。报告期内,公司营收稳居境内电子元器件分销商前两名,2020年和2021年位居分销商首位。长期的历史积淀让公司与客户供应商建立了稳定的合作关系,较大的市场份额为公司进一步拓展业务、巩固竞争优势提供了重要保证。

一方面,市场份额带来的规模效应,使得公司具备向上游原厂的谈判能力,可提升产品议价权,降低采购成本,与授权资源优势形成协同效应,有助于实现对产品线的多元化覆盖,可为客户提供一站式采购服务;另一方面,基于规模优势带来的品牌效应,公司具备更强的客户开拓能力,有助于不断深化下游行业领域覆盖,提升公司业务抗风险能力。

4、**技术优势**

随着电子信息产业技术更新速度加快,下游应用领域的技术需求多样化程度提升。在此背景下,分销商为客户提供技术支持价值进一步凸显。公司多年来扎根电子元器件分销行业,专注于消费电子、通讯系统、计算机、工业电子、汽车电子等多个下游应用领域,对电子元器件产品的技术研发、运用场景等具有深刻的见解,并储备了一批高素质人才队伍和专业技术知识。

一方面,发行人通过“FAE+AE”的模式,为客户提供完善的工程师队伍,在客户进行产品开发面临难点时提供针对性解决方案,以帮助客户显著降低研发成本、缩短研发时间,对客户产品设计开发形成推动性支持,进而深入绑定客户,进一步增加客户粘性。另一方面,当上游原厂推出新产品时,公司研发团队能迅速理解产品技术并加以运用,以最快的速度为客户提供适当的创新产品解决方案,为客户带来“一站式”的产品组合与多样化的解决方案,最大化地发挥产品组合的最佳性价比。在满足客户对研发时效性要求的同时,帮助原厂进行产品的快速推广,实现上、中、下游三方共赢的局面。

同时,公司通过定制开发ERP、EDI系统,自主研发及二次开发OA、BI、WMS等经营管理系统,以及“艾芯易”电商平台、“芯查查”产业数据引擎,完善公司内部信息化管理水平,并着手数字化转型升级规划。

截至2023年6月末,公司共拥有15项专利权、19项计算机软件著作权,均系公司在开展产品开发过程中,加强应用创新和信息化建设所取得的结果。技术优势是公司过去得以保持快速增长的重要原因,亦将是未来业务发展的重要推力,公司将进一步加大人才队伍建设,研发投入,在保持现有技术水平的基础上,紧跟行业发展趋势,不断增强应用创新能力,持续推进数字化转型升级。

⑤**综合服务优势**

公司作为境内头部电子元器件分销商,基于对上下游客户的深入见解,提出平台服务与专业驱动相结合的创新分销模式,较早开始构建电子元器件分销体系。设计链服务、供应链协同配套服务及产业数据服务于一体的综合服务平台,并已成功见效。电子元器件分销方面,中电港授权产品线超百条,具备了较强的品牌竞争优势。设计链服务方面,公司依托“雷火工场”,为客户提供硬件设计支持与技术方案开发等多种技术服务,聚焦重点行业与产品线,在赋能客户的同时,体现公司电子元器件分销业务价值。协同配套服务方面,公司“亿安仓”通过自建智能化仓库和物流系统,以智慧仓储、数字化服务为核心,为产业链上中下游企业提供安全、敏捷、高效的仓储物流、报关通关等综合性协同配套服务。产业数据服务方面,公司于2021年正式上线“芯查查”产业数据引擎,通过收集海量电子元器件数据,为行业用户提供电子元器件信息查询、选型替代、技术方案、产业资讯等服务,是发行人在整合行业资源进行数字化转型升级的又一创新。

业上下游资源积累、技术沉淀、应用创新,已发展成为涵盖电子元器件分销、设计链服务、供应链协同配套和产业数据服务的综合服务提供商,报告期内,公司经营成果如下表所示:

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	2,509,541.26	3,839,100.32	2,602,597.05	1,718,314.95
营业成本	2,422,105.84	3,703,685.47	2,501,969.77	1,654,438.79
营业毛利	87,435.42	135,414.85	100,627.28	63,876.16
营业利润	20,360.16	39,126.40	37,370.14	9,940.80
利润总额	21,445.18	39,451.94	37,638.80	10,193.09
净利润	18,536.46	33,675.42	31,931.75	8,590.48
归属于母公司股东的净利润	18,536.46	33,675.42	31,931.75	8,590.48
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,752.70	34,046.87	34,957.75	5,367.69

报告期内,公司实现营业收入分别为1,718,314.95万元、2,602,597.05万元、3,839,100.32万元和2,509,541.26万元,实现净利润分别为8,590.48万元、31,931.75万元、和33,675.42万元和18,536.46万元,公司销售规模和盈利能力保持持续增长。

本次发行价格11.88元/股对应的发行人2021年扣除非经常性损益后孰低归属于母公司股东的净利润摊薄后市盈率为26.81倍,低于同行业可比上市公司2021年扣除非经常性损益后孰低归属于母公司股东净利润的平均静态市盈率34.96倍;但高于中证指数有限公司2023年3月23日(T-3日)发布的同行业最近一个月静态市盈率13.60倍,超出幅度约为97.12%,存在未来发行人股价下跌给投资者带来损失的风险。

发行人和保荐人(主承销商)提请投资者关注投资风险,审慎研判发行定价的合理性,理性做出投资决策。

(2)本次发行价格确定后,本次网下发行提交了有效报价的投资者数量为407家,管理的配售对象个数为7,458个,占剔除无效报价后所有配售对象总数的92.95%;有效拟申购数量总和为29,676,800万股,占剔除无效报价后申购总量的93.93%,为网上网下回拨前网下初始发行规模的2,231.63倍。

13、每一配售对象只能选择网下发行或网下发行的一种方式进行申购。参与本次初步询价的配售对象,无论是否有效报价,均不得参与网上申购。

14、网上网下申购结束后,发行人和保荐人(主承销商)将根据网上申购情况决定是否启用回拨机制,对网上、网下的发行规模进行调整。

15、本次发行结束后,需经交易所批准,方能在深交所公开挂牌交易。如果未能获得批准,本次发行股份将无法上市,发行人将按照发行价并加算银行同期存款利息退还给参与网上申购的投资者。

16、本次发行的股份有限限售,有关限售承诺及限售期安排详见《招股意向书》。上述股份限售安排系基于发行人治理需要及经营管理的稳定性,根据相关法律法规做出的自愿承诺。

17、中国证监会、深交所、其他相关政府部门对本次发行所做的任何决定或意见,均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或对投资者的利益做出实质性判断或保证,任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。请投资者关注投资风险,审慎研判发行定价的合理性,理性做出投资决策。

18、请投资者务必关注投资风险,当出现以下情况时,发行人及保荐人(主承销商)将协商采取中止发行措施:

(1)网下申购总量小于网下初始发行数量的;

(2)若网上申购不足,则不足部分向网下回拨,网下投资者未能足额申购的;

(3)网下和网上投资者缴款认购的股份数量合计不足扣除最终获配数量后本次公开发行的股数的70%;

(4)发行人在发行过程中发生重大事项影响本次发行的;

(5)根据《管理办法》第五十六条和《业务实施细则》第七十一条,中国证监会和深交所发现发行承销过程存在涉嫌违法违规或存在异常情形的,可责令发行人和保荐人(主承销商)暂停或中止发行,深交所将对相关事项进行调查,并上报中国证监会。

如发生以上情形,发行人和保荐人(主承销商)将中止发行并及时公告中止发行原因恢复发行安排等事宜。投资者若已缴纳认购款的,发行人、保荐人(主承销商)、深交所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司将尽快安排已缴款投资者的退款事宜。中止发行后,在中国证监会予以注册规定的有效期内,且满足上市后事项监管要求的前提下,经向深交所报备后,发行人和保荐人(主承销商)将择机重启发行。

19、拟参与本次发行申购的投资者,须认真阅读2023年3月20日披露于中国证监会指定网站(巨潮资讯网、网址:www.cninfo.com.cn;中网网,网址:www.cs.com.cn;中国证券网,网址:www.cnstock.com;证券时报网,网址:www.stcn.com;证券日报网,网址:www.zqrb.cn)的《招股意向书》全文,特别是其中的“重大事项提示”及“风险因素”章节,充分了解发行人的各项风险因素,谨慎判断其经营状况及投资价值,并审慎做出投资决策。发行人受到政治、经济、行业及法律法规等影响,经营状况及投资价值可能发生变化,由此可能导致的投资风险应由投资者自行承担。

20、本投资风险特别公告并不保证投资者本次发行的全部投资风险,提示和建议投资者充分深入地了解所投资标的的特点及蕴含的各项风险,理性评估自身风险承受能力,并根据自身经济实力和风险承受能力做出是否参与本次发行申购的决定。

(发行人:深圳中电港技术股份有限公司 保荐人:中国国际金融股份有限公司 2023年3月27日)

深圳中电港技术股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市投资风险特别公告

保荐人(主承销商):中国国际金融股份有限公司

注3:市盈率静态计算如在尾数差异,为四舍五入造成;

注2:2021年扣非前/后EPS=2021年扣除非经常性损益前/后归母净利润/T-3日总股本;

注1:考虑到奥普特2021年未实现现实盈利,市盈率较其他可比公司明显偏高,在计算行业均值时将其剔除。