

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

深圳华强实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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	广发证券 许兴军、王亮、郭思源、谢义强、蔡锐帆、李凌芳、彭雾 中信建投证券 徐博 西南证券 李迪心 华泰证券 李彦 国联证券 李梓昊 财通证券 黎来论 博时基金 王远征、刘一泽 南方基金 朱长杨、邹寅隆、陈卓 富国基金 王佳晨 国投瑞银基金 江山 平安基金 翟森 诺德基金 孙小明 中银基金 丁戈 中融基金 汤祺、蔡超逸 元帅基金 田强 益民基金 彭星煜 沃土基金 林皓 泰达宏利基金 孟杰 聚鸣投资 蔡成吉 华润元大基金 苏展 恒越基金 陆杨 蜂巢基金 王超 东吴基金 陈军 东海基金 李昂 保德信基金 顾琪、陈飞达 长见投资 刘志敏 永明资产 余江 新橙资产 顾晶 香港鲍尔太平公司 周俊恺 汐泰投资 董函 西藏趣合投资 纪晓玲 彤源投资 薛凌云 拾贝投资 翟鹏

	前海华杉 傅刚 奇点资产 谢明 盘京投资 王莉 雷石资产 孙婷婷 九泰基金 谭劭杰 进门财经 项正奇 汇创投资 吴志凡 华宝基金 夏林锋 鸿盛资产 解茹 泓澄投资 曹中舒 还山资产 李晓波 富镛投资 郑润涛 晨燕资产 詹凌燕 百创资本 吴思伟 中国人寿 李虎 天安人寿 刘宇辙 广发银行 汤权银
时间	2021年4月28日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	深圳华强董事会秘书：王瑛 华强电子网集团总经理：谢智全
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）的发展情况</p> <p>公司的电子元器件授权分销业务已经确立了行业龙头地位，且龙头地位在不断加强。回顾发展历程，基于对自身的资源禀赋、管控能力和在资金、资产、人才等方面的优势的认真审视，公司在2014年底确立了全面进入电子元器件授权分销行业的战略转型规划，在2015年至2018年期间，以并购的方式切入并不断整合国内电子元器件授权分销行业，并购的企业在进入公司平台后，在其自身优秀的基础上，充分利用公司平台的资金和资源优势，整体表现出很好的业绩成长性和协同效应，超额完成业绩承诺（如有），且在业绩承诺期完成后，也一直处于良性发展状态，深度融合成为公司有机体的一部分。为进一步推进战略稳定实施，公司于2018年组建了华强半导体集团，对公司的电子元器件授权分销业务进行了进一步的深度整合。</p> <p>通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务成为公司的主营业务，且已经覆盖全品类电子元器件、各类下游应用领域。作为电子元器件分销龙头，公司充分发挥头部企业的行业竞争优势，实现了业务规模的持续增长。2021年第一季度，华强半导体集团营业收入同比增长超55%，归属于母公司股东的净利润同比增长超136%。</p> <p>2、公司创新业务（华强电子网集团）的发展情况</p>

公司创新业务为基于大数据的电子产业链B2B综合服务业务，以互联网平台和大数据作为核心能力，专注于提供电子元器件等产品的全球采购服务和综合信息服务，致力于打造行业级别的产业互联网平台。该板块业务发展历程主要如下：

公司拥有的“华强电子网”自2002年上线以来，有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，是行业领先的电子元器件B2B信息服务平台。但“华强电子网”以信息发布、交互业务为核心，本身不具备交易功能。2015年，公司看中捷扬讯科具备的丰富的电子元器件长尾采购服务经验、长时间数据积累及高效采购服务系统与“华强电子网”业务的高度协同性，于当年12月收购了捷扬讯科，目的是与“华强电子网”的业务进行整合。

2019年，捷扬讯科超额完成业绩对赌，同时恰逢证监会出台支持上市公司分拆所属子公司境内上市的相关规定，公司紧抓机遇，组建了华强电子网集团，推进捷扬讯科与电子网公司（“华强电子网”的业务运营主体）全面深入整合，结合两家公司各自的互联网平台优势、采购服务系统和能力优势、数据优势、技术优势、供应商和客户资源等，致力于打造行业级别的产业互联网平台。2020年，华强电子网集团迅速完成了组织架构、人员、数据、业务模式、业务系统等各方面的梳理和全面整合，并加大了技术和业务等创新力度，为业务开拓和业绩提升奠定了基础。

2021年，华强电子网集团商业模式的可行性、科学性和成长性不断得到验证，业务快速发展，2021年第一季度营业收入同比增长超190%，归属于母公司股东的净利润同比增长超500%；剔除2021年第一季度其出售所持参股公司部分股权取得的投资收益的影响，则归属于母公司股东的净利润同比增长超200%。

3、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台）的商业模式

（1）商业模式产生背景：电子产品制造商在研发、打样、试产、量产（量产阶段的频发错配）、维修各环节都有小批量、长尾采购需求，这些采购需求是长期客观存在的，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，传统的电子元器件流通环节没有公司可以有效满足此类需求。因此，制造商在进行长尾采购时，经常面临缺乏采购渠道、采购效率低、品质不可控等痛点，希望有平台可以提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务。华强电子网集团基于大数据的产业互联网商业模式正是在这种背景下应运而生。

（2）华强电子网集团商业模式的本质：电子元器件垂直行业的产业互联网，即利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游，降低行业的信息不对称，高效满足电子产品制造企业或者工程师等客户研发、打样、试产、量产、维修等各环节的小批量、长尾现货采购需求，促进产业链效率提升。

（3）华强电子网集团业务开展的底层逻辑：

华强电子网集团通过立体化方式构建提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务的能力：

A、供应端：以API等技术方式与中大型供应商建立数据连接；而对于中小型供应商，通过“华强电子网”、华强云平台和华强云仓三大平台的信息发布、品牌广告、SaaS（线上商铺和进销存管理等）、标准化仓储和物流管理等服务赋能供应商发展的同时，建立这些供应商的完整的画像，并选择其中的优质公司建立合作关系。华强电子网集团通过前述方式广泛连接了近两万电子元器件的供应商，沉淀了8000万条SKU信息，建立了供应商与各类电子元器件SKU的对照关系，为提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务提供了可靠、丰富的数据基础。

B、客户端：客户端有工程师、创客、小微客户和大型客户等，不同客户的交易习惯和流程不一样。华强电子网集团针对客户画像，建立标准化的服务体系，提供适应不同客户的服务流程，高效满足其差异化需求。

C、内部系统：通过技术手段不断完善数据中台等系统，建立具备数据收集、分类、清洗、分析等功能的数据处理系统，打造高度智能化的交易流程。华强电子网集团经过长期积累，系统中已经沉淀大量的电子元器件供应商交易数据、价格走势数据、供应商和客户画像、SKU的可替代关系数据等。

(4) 市场空间：国内电子元器件年销售规模约2万亿元，其中约5%为小批量长尾采购需求，因此，该类需求以及对应商业模式的国内市场规模为千亿级别（人民币）。

4、公司CVC投资业务的发展情况

公司打造的中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，拥有丰富的渠道资源、全方位的服务体系以及较强的应用方案研发能力，具备广泛、深度链接和服务电子产业链上下游并助推相关产业链加快成长的产业功能和价值。公司以此为基础，自2019年开始，不断开展CVC投资，相继小比例参股了3家（芯微电子、比亚迪半导体、星思半导体）优秀并具有较大发展潜力的半导体IDM或设计企业。

通过开展CVC投资业务，公司可以集聚产业资源，打造产业链生态，为稳步探索打造虚拟/实体IDM集团提供有力支撑，并提升公司在行业内的影响力；与投资标的建立长期稳定的合作关系，将投资标的转化为公司的供应商或客户，为投资标的提供综合服务，进而提升公司交易服务平台的综合竞争力；为投资标的赋能，推动投资标的加快成长，享受投资标的高速成长的红利，从而实现一定的投资收益。

5、公司半导体应用方案研发与推广中心的建设情况

电子元器件行业具有很强的技术特性。为进一步提升公司的技术分销能力，并进而提升公司分销业务的核心竞争力和盈利水平，公司于2020年启动建设半导体应用方案研发与推广中心，目前在建

项目包括AIoT工程研究中心和宽禁带功率器件及应用工程研究中心，后续将逐步开展汽车电子及自动驾驶、光通信、5G无线射频等领域的应用研究中心建设。半导体应用方案研发与推广中心的建设将有力推动公司应用方案研发能力和技术服务水平的提升，进而增强客户粘性，产生增值效应。

6、公司电子元器件授权分销业务的增长空间和节奏

(1) 电子元器件原厂的销售模式主要包括原厂直销模式和授权分销模式，从整体上看，通过授权分销模式销售的比例在50%左右。

(2) 由于目前国内电子元器件分销行业仍然处于高度分散的格局（公司作为本土电子元器件分销龙头，年收入规模为人民币一百多亿元，与国际巨头数百亿美元的规模相差很大），在这个行业内继续整合的空间还很大。

(3) 公司电子元器件分销业务目前已经覆盖全品类电子元器件、各类下游应用领域，并形成内生的、自发的良性运转模式。未来公司将继续按照既定战略推进分销业务良性发展和规模持续增长。

7、公司电子元器件授权分销业务在国产半导体领域的布局

(1) 公司2017年已经预判到国产半导体的发展趋势，并提前布局收购了一家以代理国产半导体为特色的分销企业即淇诺科技。淇诺科技自2003年成立以来坚持代理分销国产半导体品牌，伴随着国产半导体品牌的成长获得了较快的发展，与多数本土主流芯片生产厂家（如华为海思、江波龙、兆易创新、澜至电子、上海高清、紫光国芯、士兰微等）建立了长期稳定的合作关系。

(2) 公司2020年启动建设半导体应用方案研发与推广中心，主要原因之一也是为了加大对国产半导体的技术支持和推广力度。因为国产半导体品牌的推广存在品牌市场认知度仍较低、新品行业应用经验较少、技术支持资源较为有限等困难，更加需要电子元器件分销商积极参与，并为国产半导体的产业化应用提供整体解决方案。

(3) 公司作为本土电子元器件分销龙头，后续将继续充分发挥对本土产业的深度理解、高响应速度等本土优势，增加代理国产半导体品牌，加大对国产半导体品牌的推广和支持力度，加快本土半导体产业的发展进程。

8、华强电子网集团的业务与电子元器件授权分销业务的区别

电子元器件授权分销业务和华强电子网集团的B2B综合服务业务满足的是不同的产业链需求。

授权分销业务满足客户量产阶段的大批量预约采购需求，因此分销商需要与原厂和客户建立长期合作关系，搭建常态的供应链结构，目的是长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定。

华强电子网集团的业务满足客户小批量、长尾现货采购需求，

这种需求遍布客户的研发、打样、试产、量产、维修等各环节，其中量产环节的长尾需求主要是各种场景下的频发错配导致，比如库存受潮、良品率的波动等都会导致部分现货需求。由于电子元器件SKU非常复杂，电子产业链链条很长、环节很多，由此也导致错配成为常态。这类长尾采购需求具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，管理难度大，对效率及数据的及时性要求高，也因此需要有具备大数据能力和高效专业的IT系统的产业平台型企业提供专业服务。

9、华强电子网集团高效率满足长尾采购需求的具体体现

由于长尾采购需求具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，客户在进行长尾采购时，往往面临缺乏采购渠道、采购效率低等痛点，即不知道找谁买，或者找到的销售方只能提供一两个品类的产品，因此导致采购效率低下。而客户在向华强电子网集团采购时，可以直接导入BOM表（电子产品所需电子元器件物料清单）到华强电子网集团的采购服务平台。华强电子网集团的采购服务平台基于其十多年的平台数据沉淀、对供应渠道的广泛连接，通过高效IT系统即时匹配客户需求和现货渠道、库存等，从而可以高效完成采购执行和交付。

10、华强电子网集团商业模式的核心价值和客户粘性

华强电子网集团属于产业互联网的商业模式，其核心价值在于利用现代信息技术和互联网广泛连接并打通电子产业链上下游，大幅提升客户长尾采购的效率。提升效率本身就必然带来很强的客户粘性。

11、华强电子网集团长期积淀的独特优势

（1）数据优势：由于电子元器件的SKU种类繁多，积累相关的数据资源需要较长的时间和一定成本。华强电子网集团经过十多年的系统平台数据的构建和沉淀，建立起千万级别品类（SKU）的电子元器件物料数据库、技术参数数据库、交易信息数据库、各类电子产品所需电子元器件物料清单（BOM）数据库、全球供应渠道数据库、源于前述渠道的物料基础价格信息数据库等，因此在数据积累方面拥有领先优势。

（2）客户资源和行业信息资源优势：“华强电子网”（www.hqew.com）是2002年上线的电子产业链原材料B2B信息服务平台，已有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，在客户资源和各类供需等行业信息资源积累方面具备明显优势。

12、华强电子网集团的盈利模式

华强电子网集团利用现代信息技术和互联网广泛连接电子产业链上下游，提供电子元器件采购服务和信息服务等B2B综合服务。信息服务方面，华强电子网集团为电子元器件供应商提供产品信息

	<p>展示、供需信息发布、品牌广告、SaaS等服务，赋能供应商发展，收取会员费、广告费、增值服务费与SaaS服务费等；采购服务方面，华强电子网集团为客户提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的全球采购服务，高效满足客户长尾采购需求，采购服务的价值以购销价差的形式体现。</p> <p>13、华强电子网集团业务的潜在竞争格局</p> <p>华强电子网集团商业模式的构建，需要对电子元器件垂直行业有很深刻的理解，要有十年以上的大数据的积累，同时还需具备互联网思维和大数据能力。目前国内电子产业界中具备互联网、大数据能力的企业比较少，而互联网巨头又不具备对垂直行业的深刻理解。因此，能够跑通电子元器件产业互联网商业模式的企业不多，且目前基本处于发展初期；对于行业未来的竞争格局，我们还需要进一步的跟踪和观察。</p> <p>14、华强电子网集团的询盘转化率以及在询盘转化率方面的发展目标</p> <p>华强电子网集团目前广泛连接了近两万家电子元器件供应商，在这种连接数的支撑下，华强电子网集团的询盘转化率（即对于客户询盘的SKU能够即时满足到的比例）在10%-30%左右。随着华强电子网集团持续拓展供应商连接的广度以及提升大数据等能力，询盘转化率将进一步提升。长远目标是将询盘转化率提升到50%左右。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年4月28日