

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：2021-004

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 蔡锐帆 中欧基金 金旭炜 兴全基金 钱鑫 江信基金 杨凡 富荣基金 毛运宏 丰岭资本 李涛 民森研究 丁凡伦 安信基金 徐孙昱 新御投资 李求知 创富兆业 曾雨
时间	2021年5月6日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	深圳华强董事会秘书：王瑛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司基本情况</p> <p>公司于1994年在深圳成立，于1997年在深圳证券交易所上市，股票代码000062，自成立以来长期耕耘于电子产业，稳健发展多年，从未出现过亏损。控股股东自公司上市以来从未减持公司股票。</p> <p>公司围绕电子信息产业，不断创新服务模式，拓展服务内容，升级服务品质，在电子元器件分销、应用方案研发、技术支持保障、行业资讯服务等诸多方面整合创新，确立了全面立体的竞争优势，并已打造形成中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，具体包括三大业务板块：华强半导体集团（中国本土最大的多品类电子元器件授权分销平台，是公司的主营业务）、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台，是公司的创新业务）和华强电子世界（电子元器件及电子终端产品实体交易市场业务，是该领域全球最大的实体市场）。</p> <p>2、公司战略制定及优化过程</p> <p>公司自成立以来，长期深耕电子行业，以可持续产业发展的理念为指导制定和优化战略。公司历次发展战略均基于自身资源禀</p>

赋、能力储备和产业发展客观规律制定，并随着公司资源积累、能力提升而不断优化，通过多维度的、累进式的创新实践，推动公司逐步向产业链上更具产业价值的方向迈进。

上市时，公司主要从事传统电子制造业，在2000年左右随着珠三角电子产业链蓬勃发展，华强北逐渐成为电子元器件贸易集散地，公司顺势创办了电子专业市场“华强电子世界”，并始终将服务电子元器件实体交易作为核心竞争力，因此，华强电子世界一直以来也是华强北最核心的电子元器件实体交易市场。这是公司切入电子元器件领域最初的雏形。

2009年，随着控股股东置入“华强广场”、“华强电子网”等与电子专业市场、配套商业地产及电子元器件B2B信息服务平台有关的优质资产，公司主营业务由传统电子制造业转变为现代电子信息服务业。公司在该阶段拥有的全球最大的电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）、行业领先的电子元器件B2B信息服务平台（华强电子网）等，均围绕电子元器件交易提供优质的周边服务，由此形成的资源禀赋和在资金、资产、人才等方面的优势，为公司2014年制定切入电子元器件交易环节，面向电子信息产业提供涵盖产品、交易、数据、技术、创新创业的全链条、全方位服务的战略规划奠定了基础。

2014年战略制定后，公司高效、坚定的推进战略落地，一方面，全面进入电子元器件授权分销行业，抢占电子元器件批量交易市场。考虑到电子元器件授权分销具有较高的产品线、客户资源、产品技术服务能力等进入壁垒，以及基于上下游对供应链稳定非常强烈的刚性需求而不愿意轻易更换分销商的隐形壁垒，并参考国际巨头（艾睿、安富利、大联大等）的发展路径，公司以并购方式快速切入本土电子元器件分销行业，通过持续的并购整合，迅速确立了行业龙头地位；另一方面，针对电子元器件长尾现货市场，公司收购了拥有丰富的电子元器件长尾采购服务经验、长时间数据积累以及高效采购服务系统的捷扬讯科，并持续推动捷扬讯科采购服务业务和“华强电子网”B2B信息服务平台的创新和整合，逐渐打造了基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台（产业互联网平台）。

发展到2019年，公司已经打造形成中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，业务覆盖多种交易模式、全品类电子元器件、各类下游应用行业和领域，从而形成了广泛的产业链带动作用。为完善公司产业布局，促进公司产业进一步升级和可持续发展，公司又一次认真审视了公司积累的资源、锻造的能力以及在产业链中所能发挥的作用等，进一步优化了公司产业发展战略。公司目前最新的战略定位为：立足于电子信息产业高端服务业，面向电子信息产业提供涵盖产品、交易、技术、信息、数据和创新创业的全链条、全方位服务，以此构建丰富、独特的产业功能和价值，并逐步向产业链上下游延伸、拓展，立志成为电子信息产业高端服务业的引领者和拥有电子元器件设计、制造和销售完整产业链的虚拟或实体IDM集团。

3、公司电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）的发展历程

2014年底，公司确立了全面进入电子元器件授权分销行业的发展战略，并从2015年开始按照既定战略沿着电子产业链不断延伸和拓展，在2015年至2018年期间，通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子等优秀的电子元器件授权分销商，不断整合国内电子元器件授权分销行业。前述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。前述企业的负责人基于对公司企业文化和未来发展的认可，一直战斗在一线，身兼创始人和职业经理人的双重身份。各企业已经深度融合成为公司有机体的一部分，验证了公司发展战略的清晰与科学。

2018年，为进一步推进战略稳定实施，公司组建了华强半导体集团，对电子元器件授权分销业务进行进一步的深度整合，通过建设统一运营管理平台，开展特色的企业文化活动，提供资金、财务、法务等管理服务，逐步实现各分销企业的统一文化和统一管理，在加强对分销企业管控、赋能各分销企业业务开展的同时，推动各分销企业集聚和共享资源、协同发展，并形成规模效应。到目前为止，华强半导体集团已经完成大部分分销企业的信息系统、仓储管理系统的统一。

通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务已成为了公司的主营业务，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%。

4、公司创新业务（华强电子网集团）的发展历程

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%。

5、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的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) 构建前述商业模式需要的能力:第一要对电子元器件交易行业和产业链具有深刻的理解;第二需要具备长时间积淀的大数据;第三需要拥有互联网平台。华强电子网集团在电子元器件行业深耕近二十年,创始人谢智全先生毕业于厦门大学计算机专业,对整个行业拥有非常深刻的理解,并从未到有的组织团队自主研发了采购服务系统,沉淀了大体量的数据,同时,“华强电子网”作为行业内领先的B2B互联网平台,积累了庞大的注册用户及电子元器件供求信息等资源。因此,华强电子网集团具备充分、可靠的能力储备,能够构建起这种商业模式。

(4) 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。

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。

(5) 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）。

6、公司主营业务和华强电子网集团业务的区别

公司的主营业务为电子元器件授权分销业务，华强电子网集团的业务为基于大数据的电子产业链B2B综合服务业务，两种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。

7、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。

	<p>8、公司半导体应用方案研发与推广中心的建设情况</p> <p>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。</p> <p>9、公司核心竞争力</p> <p>公司多年秉承长期、稳健、可持续发展产业的理念，因而积累了正面、良性的业务、人才、口碑、资金、信用、社会及行业等内外部资源，是公司实现产业长远布局的有力保障。公司将充分发挥公司以下核心竞争力，做大做强，不断强化国内领先的行业地位：</p> <p>（1）发展战略清晰、科学（详见本记录表第2点“公司战略制定及优化过程”）。</p> <p>（2）规模效应显著：公司业务覆盖多种交易模式、全品类电子元器件、各类下游应用行业和领域，形成了广泛的产业链带动作用；公司已发展成为本土电子元器件授权分销行业的龙头企业。</p> <p>（3）行业领先的利润水平、盈利能力。</p> <p>（4）立体的电子元器件交易服务体系：公司拥有丰富的授权分销渠道、全国最具规模的实体交易市场以及电子元器件产业互联网平台。</p> <p>（5）区位优势：总部位于深圳，地处中国电子第一街华强北，毗邻电子元器件贸易国际集散地香港，具有显著区位优势。</p> <p>（6）资产优质：公司在深圳、济南等核心商业地段拥有多处自有物业，商业价值较高。</p> <p>（7）资金渠道广，成本低：公司拥有非常优质的资产和良性运行的业务，且多年稳健经营，公司是境内外主流银行的核心客户，每年都有足额的银行授信额度，公司能持续、稳定地获得境内外业务运营所需的低成本资金。</p> <p>（8）人才竞争力突出：公司拥有高效、协作、正直的管理团队，有产业抱负的业务团队，极富战斗力和经验的投资并购团队。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月6日