

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：2021-006

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	兴业证券 姚康、谢恒、浦柳婷、王佩麟 东方基金 朱翔 中信建投基金 杨广 中信建投资管 徐博 中融基金 杨鑫桐 中邮基金 国晓雯 中金资管 杜渊鑫 亘曦资产 朱登科 光大证券 潘亘扬 南方基金 朱茺扬 天弘基金 王威 富国基金 王佳晨 平安养老 蓝逸翔 招商资管 吴彤 招银理财 朱壮明 方正资管 傅岳鹏 泰康资产 周昊 海富通基金 王经纬 海通自营 刘蓬勃 盘京投资 王莉 财通资管 黎来论 银河基金 童昌希 鸿熠投资 刘晶 平安资本 段紫薇 凯读投资 朱瑾、邹莹 泰德嘉禾投资 丁健豪 横琴淳臻投资 杨平 悟空投资 陈向东 中融基金 汤祺 潼骁投资 付饶 进门财经 项正奇 中信证券 张睿哲 广发证券 蔡锐帆、彭雾、于畅 睿银投资 许磊

	<p>Schroders Jingyi Song          兴业基金 张亮          海宁拾贝投资 陈俊          康曼德资本 陈庆平          广发证券（香港） 莫绍伦          明河投资 姜宇帆          中科沃土基金 吴丰屹          昶元投资 张唯杰          德毅资管 陈升          盘京投资 王莉          仁桥资管 张鸿运          光大保德信基金 陈飞达          恒越基金 高楠          融信盈通资管 陈霖          国联证券 李梓昊          长见投资 刘志敏</p>
时间	2021年7月1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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司2021年半年度业绩情况</b></p> <p>公司预计2021年上半年营业收入91.32亿元-110.89亿元，同比增长40%-70%，归母净利润3.95亿元-5.08亿元，同比增长40%-80%。</p> <p>公司上半年业绩大幅增长，主要基于以下原因：一方面，公司的主营业务（电子元器件授权分销业务，由华强半导体集团作为运营主体）的业务规模持续增长，毛利率水平提升；另一方面，公司的创新业务（电子元器件产业互联网B2B综合服务业务，由华强电子网集团作为运营主体）的商业模式的可行性、科学性和成长性得到验证，业务高速发展。</p> <p>以同口径初步测算，2021年上半年，公司创新业务（华强电子网集团）营业收入同比增长超275%；归属于母公司股东的净利润同比增长超330%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长超280%。</p> <p><b>2、公司主营业务业绩增长原因</b></p> <p>自公司2015年战略转型进入电子元器件分销行业以来，公司电子元器件授权分销业务规模持续快速增长，其营收从2015年的6.84亿元增长到2020年的146.71亿元，6年时间增长20倍，年复合增长率84.61%。2021年上半年，公司电子元器件授权分销业务（由华强半导体集团作为运营主体）保持稳健增长，主要原因如下：</p> <p>（1）作为国内电子元器件分销行业龙头，华强半导体集团在</p>

上游产品线和下游应用领域进行了完整、广泛、互补的科学布局，已形成了内生的、自发的良性运转模式，在规模、资金、技术、管理、风控能力等方面凸显了头部企业的行业竞争优势，是其业务规模持续增长的核心驱动力。

(2) 自去年第四季度以来持续至今的电子元器件缺货潮，对处于产业链中间环节的电子元器件分销行业提出了较为严峻的挑战。作为国内多品类电子元器件授权分销商龙头，华强半导体集团在持续的电子元器件缺货潮中，充分发挥了龙头企业的综合竞争优势，有效应对了缺货可能带来的不利影响，保障了相关合作方生产经营的安全和稳定，与合作方的合作粘性及力度进一步加强，进而推动了市场份额的持续提升。

(3) 华强半导体集团持续优化电子元器件授权分销业务的业务结构，在扩大较高毛利率业务规模的同时，主动收缩了部分较低毛利率业务的规模，进而提升了分销业务毛利率水平。

(4) 华强半导体集团注重技术分销能力的持续提升，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。半导体应用方案研发与推广中心的建设有力推动了华强半导体集团应用方案研发能力和技术服务水平的提升，进而增强了客户粘性，产生增值效应。

### 3、华强电子网集团商业模式介绍

华强电子网集团定位于电子元器件产业互联网平台，是公司在电子元器件领域利用信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团自2003年成立以来，结合行业发展变革和客户需求，始终坚持创新和自主研发，开发了高效的数字化系统和多个互联网平台，积累了上万个电子元器件供应渠道，拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别SKU数据，搭建起电子元器件现货交易大生态雏形。

华强电子网集团商业模式的本质是利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游，为电子元器件供需双方建立起高效连接，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。

(1) 在供应端：华强电子网集团拥有已沉淀了近20年的供应商数据；同时持续以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。

(2) 在客户端：广泛服务不同的客户群体，由于工程师、创客、售后维修、科研院所、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不同客户分别建立画像和

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。

(3) 在平台能力端：通过数字化及互联网技术，逐步构建和完善以数字驱动的中台系统，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、华强电子网集团2021年上半年业绩高速增长的原因**

华强电子网集团2021年上半年业绩高速增长，且第二季度增速有加快趋势，主要得益于其围绕电子元器件产业互联网平台的构建和完善，对产业链上下游的延伸渗透不断强化。作为电子元器件供需信息的连接者，华强电子网集团在供应端和客户端同时发力，实现供应端与客户端“双轮”共同驱动业务发展。

(1) 在供应端：华强电子网集团不断开拓全球优质供应渠道资源，接入更多的实时库存，丰富供应商和SKU数据库，强化了数据化的供应链服务能力，从而可以为下游客户提供品类更加齐全、交期和价格更具优势的采购服务，并进而推动客户询盘转化率（即对于客户询盘的SKU能够即时满足到的比例）的提升。

(2) 在客户端：随着华强电子网集团平台服务能力的提升、影响力的扩大以及本轮电子元器件缺货潮中华强电子网集团商业模式优势的凸显，客户对华强电子网集团的认可度提升，华强电子网集团的订单获取量大幅增加。同时，华强电子网集团通过数据分析、自有和外部互联网平台引流等方式持续提升获客能力，不断拓展新客户，进一步提升订单量。订单量的大幅增加也反过来进一步刺激了华强电子网集团供应链体系升级迭代，从而形成了供应端和客户端相互助益的良性、滚动发展态势。

(3) 深圳华强自成立以来一直深耕电子行业，在电子行业拥有良好口碑。以深圳华强良好的上市公司形象和品牌声誉做背书，华强电子网集团更容易获取供应商和客户的信任，进一步加速其在供应端和客户端的资源拓展和积累进度。

此外，在平台能力端，华强电子网集团不断升级和完善数据系统，提升数据处理能力，并加强各互联网平台间的联动效应，进一步赋能和推动了业务高效运转。

#### **5、电子元器件缺货涨价的相关情况**

目前只要涉及晶圆制造的品类基本都缺货，如主芯片（含SOC）、MCU、MOS管、IGBT等。

本轮电子元器件缺货涨价已持续较长时间，且目前仍未看到缓解迹象。造成本轮缺货涨价的扰动因素很多，目前很难准确判断会持续多长时间，初步预计今年下半年电子元器件的缺货涨价局面将持续。

	<p><b>6、电子元器件市场供需变化（如紧缺、供需平衡或供应过剩等）对公司的影响（包括对毛利率的影响）</b></p> <p>（1）公司电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）解决的是客户量产阶段的大批量预约采购需求；电子元器件产业互联网业务（华强电子网集团）解决的是客户小批量、长尾现货采购需求。这两种需求都是常态存在的，不是仅在某一种供需状态下才存在。其中长尾现货采购需求遍布客户的研发、打样、试产、量产、维修等各环节，量产环节的长尾需求主要是各种场景下的频发错配导致。</p> <p>（2）每次的供需变化或市场波动对行业参与者都是危与机并存，但是行业的龙头企业或者已经构建了一定竞争门槛的企业往往能够凭借竞争优势转危为机。作为国内电子元器件授权分销龙头，华强半导体集团充分发挥在规模、资金、技术、管理、风控能力等方面的综合竞争优势，在每次供需变化中始终保持对下游客户保质保量的支持，有效保障相关合作方生产经营的安全和稳定，与相关合作方的合作粘性及力度持续加强，市场份额持续提升；华强电子网集团凭借其十多年构建和积淀的数据库资源优势以及大数据能力、互联网平台等优势，已经形成较强的竞争门槛，能够在供需变化中持续高效对接和解决客户长尾现货采购需求，不断提升平台影响力和抢占市场份额。</p> <p>（3）市场供需变化对公司毛利率影响较小。华强半导体集团作为专业的大型电子元器件授权分销商，专注于大批量、长期、稳定的向客户供应原厂产品，不从事炒货等有损客户关系的行为；华强电子网集团作为基于大数据的产业互联网平台，销售产品是由系统定价，不是人为定价，且盈利主要体现的是采购服务的溢价，而非产品价格本身。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年7月1日