

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：2021-007

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	中信证券 夏胤磊 Brilliance capital 刘莹莹 珞珈方圆 孔帆 安和资本 王珏
时间	2021年7月20日
地点	深圳华强会议室
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，目前拥有控股、参股企业60多家，员工近2000人。公司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。</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，是公司的“现金奶牛”业务）和华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台，是公司的创新业务）。由于三大板块业务的发展逻辑和所需要的能力不一样，所以每个板块均独立运作；同时，围绕三大业务板块，公司还发展了CVC投资、其他物业经营等业务。</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</p>

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。

目前，公司的战略定位为：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、公司的企业文化

公司一直注重企业文化建设，拥有丰富的企业文化活动，能够

助力公司各单位（包括公司并购进来的企业）齐心并形成合力，对内对外塑造统一的、积极健康的企业形象。

公司的企业使命：为股东创造价值；为员工实现梦想；为社会尽到责任

公司的核心价值观：诚信、创新、和谐、共赢

公司的企业愿景：引领中国电子信息产业高端服务业的技术和产业升级；打造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。

4、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，由并购产生的商誉目前也没有减值风险。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基本完成旗下各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。

5、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。

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、公司创新业务（华强电子网集团）的发展历程

公司创新业务为电子元器件产业互联网业务，以大数据和互联网平台作为核心能力，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。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，聚集了百万级别中小注册用户资源，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，以同口径初步测算，2021年上半年，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%。

8、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。

9、华强电子网集团的商业模式介绍

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。

10、国内电子元器件长尾现货交易数字化发展现状

目前国内电子元器件现货交易的数字化仍处于很初级的阶段，市场中存在大量规模较小的电子元器件供应商，缺乏数字化经营意识和数字化工具的支持。相比之下，国外的现货商在发展了数十年后，已经拥有较强的数字化能力。

由于电子元器件的SKU种类繁多，专业性非常强，积累相关的数据资源和构建数字化能力需要较长的时间。同时也是基于电子元器件的复杂性，每年都有各种不同品类的电子元器件缺货，缺货就可能带来相关品类价格大幅波动，并进而给市场参与者带来赚快钱的机会，由此也导致很少有人愿意费力气去做需要很长时间才能形成较高效益的数字化构建。

华强电子网集团自2003年成立起，就立志以现代信息技术手段构建新的商业模式，从创业初期人工一笔笔收集数据，到通过API、FTP等技术手段连接数据，以及后续通过互联网平台进行连接，经过近二十年的沉淀，华强电子网集团沉淀了大体量的数据，由此也构建起较强的数字化能力，并成为电子元器件产业互联网的先行者。

11、华强电子网集团的毛利率水平

华强电子网集团高效满足客户的电子元器件长尾采购需求，这种需求是授权分销等其他业务模式无法解决的，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，对价格敏感度不高，对效率及数据的及时性要求高。因此华强电子网集团拥有较

高的毛利率，近年来平均毛利率在20%以上。

12、华强电子网集团的人员情况

随着业务的快速发展，华强电子网集团的人员也迅速扩张，目前拥有员工500多人（其中技术人员约100人），较2020年底增加约140人。

13、公司不同业务参与电子元器件交易的情况

电子元器件交易分为大批量预约交易和小批量长尾现货交易。大批量预约交易又包括原厂直接向客户销售的直销模式以及通过授权分销商向客户销售的授权分销模式。总体而言，大批量预约交易约占电子元器件交易95%的份额，小批量长尾现货交易约占电子元器件交易5%的份额。

公司三大业务板块覆盖了除了原厂直销以外的交易市场。

公司旗下华强半导体集团是国内电子元器件授权分销龙头企业，参与电子元器件大批量预约交易，满足的是客户量产阶段的大批量预约采购需求。华强半导体集团通过与原厂和客户建立长期合作关系，搭建常态的供应链结构，发挥“蓄水池”和“缓冲器”的功能，长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定。

公司旗下华强电子网集团创新发展了电子元器件产业互联网业务，参与小批量长尾现货交易，满足的是客户小批量、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。过去这类需求是由众多现货商来提供服务，但是由于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，管理难度很大，依靠现货商进行人工服务，效率很低，且价格、交期、质量等不可控，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，华强电子网集团是其中的佼佼者。

公司旗下华强电子世界作为全球最大的电子元器件实体交易市场，则坐拥全球独一无二、无可复制的华强北的地理优势，为全国及境外的供应商和客户提供实体的交易市场空间等外围服务。

14、电子元器件缺货对公司业务的影响

（1）电子元器件缺货对行业参与者是危与机并存，“危”主要体现在可能拿不到货，“机”主要体现在在缺货潮的挑战下，行业的龙头企业或者已经构建了一定竞争门槛的企业的竞争优势会更容易凸显，从而获得进一步发展或抢占市场份额的机遇。因此，公司作为中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，电子元器件缺货潮给公司带来的主要是进一步发展的契机，而不是直接为公司带来业绩贡献。能够抓住这种发展契机，归根到底还是基于公司各项业务自身构建起的能力和核心竞争力。

(2) 作为国内电子元器件授权分销龙头，华强半导体集团在持续的电子元器件缺货潮中，凭借沉淀多年的产品分销管理能力、技术能力、市场研究能力、资金实力等和积累的行业经验，有效应对了缺货可能带来的不利影响，通过助力上游原厂科学安排生产，引导下游客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货，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，并抓住机遇开拓了新的市场和新的客户，进而推动了市场份额的提升。

(3) 作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团在数据、资源、互联网品牌等方面拥有近二十年的积淀，已经形成较强的竞争门槛。特别是经过2020年一年的整合，华强电子网集团的各项资源、能力禀赋等发生巨大的化学反应，构建起的产业互联网的商业模式的可行性、科学性和成长性不断得到验证。在本轮电子元器件缺货潮中，华强电子网集团抓住这一发展契机，充分发挥前述长期积淀的资源、数据、品牌等竞争优势，高效对接和解决客户现货、急货、缺货等长尾采购需求，提升客户采购效率，获得了客户的高度认可，平台影响力大幅提升。良好的口碑为电子网集团带来了更多的客户和订单，从而推动了其业绩高速增长。

(4) 电子元器件缺货涨价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。

15、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。

16、公司核心竞争力

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、社会及行业内

	<p>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7月20日