

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：2021-008

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	西部证券 邢开允、胡朗 天弘基金 王威 泰康资产 金宏伟、周昊 农银汇理基金 张燕 长城基金 韩林 国联安 高诗、林涿 平安资产 刘宁
时间	2021年8月27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>1、公司2021年半年度业绩情况</p> <p>2021年上半年，公司业绩实现大幅增长，实现营业收入99.87亿元，同比增长53.10%；实现归属于上市公司股东的净利润4.34亿元，同比增长53.73%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4.28亿元，同比增长63.44%。</p> <p>业绩增长主要来源于公司主营业务电子元器件授权分销业务的规模壮大、毛利率提升和创新业务电子元器件产业互联网业务的快速成长。</p> <p>2、公司主营业务电子元器件授权分销业务2021年上半年业绩情况</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%。</p> <p>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）实现营业收入86.45亿元，同比增长53.93%；实现归母净利润2.77亿元，同比增长104.83%。</p>

华强半导体集团收入增长主要是由于：①作为国内电子元器件分销行业龙头，华强半导体集团在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，能够抓住各种市场机遇发展壮大；②面对电子元器件缺货形成的危与机并存的市场环境，半导体集团充分发挥龙头企业的综合竞争优势，把握机遇开拓市场，并积极争取原厂货源，实现了对下游客户保质保量的支持，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提升。

华强半导体集团利润增长且增幅大于收入增幅的原因主要是：在业务结构优化、技术分销能力增强以及行业景气度回暖等因素共同作用下，分销业务毛利率提升（2021年上半年分销业务毛利率为8.66%，上年同期为7.03%）。

3、公司电子元器件授权分销业务的产品线结构

自2014年确立进入电子元器件授权分销行业的发展战略以来，在2015年至2018年期间，公司持续基于产业发展思维进行并购，并于2018年组建华强半导体集团持续整合和拓展业务，逐步发展成为行业龙头，打造形成了被动元器件和主动元器件并重、本土和境外均衡布局的产品线结构。2021年上半年，公司授权分销业务销售总额中，本土产品线的销售额占比已达到50%。

同时，从产品线合作年限的维度来看，公司已经形成以长期合作的主要产品线为业绩增长主力，近年新代理的优质产品线贡献部分业绩增量，最新开发的产品线进一步积蓄发展动能的良性发展的结构。2021年上半年，公司长期合作的主要产品线出货量基本上都大幅增长，前五大产品线的出货量增长都在50%以上；公司构建的分销大平台和各项能力持续为新引进的产品线的市场拓展赋能，助力其销售额提升，公司近年新代理的MTK、格科微等优质产品线的销售规模快速扩大；同时，2021年上半年，公司也成功引进一批优质的国内外产品线。

4、公司创新业务电子元器件产业互联网业务介绍

电子元器件产业互联网业务是公司在电子元器件领域利用现代信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，由公司控股子公司华强电子网集团独立运营。

华强电子网集团是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网B2B综合服务商，以数字化为驱动，以平台化为方向，为产业链参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。

在综合信息服务方面，华强电子网集团为电子行业上下游客户提供产品信息展示、供需信息发布、品牌广告、市场行情、SaaS及数据分析等服务，积累了丰富的会员、用户、供需信息、行业信息等资源，并成为了众多客户高效获取行业信息、与上下游进行高效沟通的窗口和快速提升竞争实力的赋能平台。

在全球采购服务方面，针对电子元器件长尾现货采购需求难以

提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频、时效性要求非常高等特点，华强电子网集团以自主研发的高效智能采购服务系统（EBS系统）为主要运营系统，以“华强商城”作为Web端入口，基于积淀十多年的供应商和SKU等数据库，高效匹配符合客户需求的产品，迅速向客户反馈来自不同供应渠道的品牌、型号、价格、库存、交期等产品信息，从而为客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的采购服务，提高客户采购效率同时降低客户采购成本。

5、公司创新业务电子元器件产业互联网业务2021年上半年业绩情况

2021年上半年，华强电子网集团实现营业收入10.43亿元，同口径下同比增长305.48%；实现归母净利润1.41亿元，同口径下同比增长324.29%；实现扣除非经常性损益归母净利润1.05亿元，同口径下同比增长273.00%。

华强电子网集团2021年上半年业绩高速增长，主要是由于：华强电子网集团经过2020年一年的整合，其产业互联网的创新商业模式得到进一步优化和完善，从2021年初开始，华强电子网集团作为创新业务验证了其商业模式的可行性、科学性和成长性，其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”共同驱动业务快速发展：

（1）供应端：华强电子网集团不断开拓全球和国内优质供应渠道资源，丰富供应商和SKU数据库，强化数字化的供应链服务能力，从而可以更加高效的匹配客户采购需求，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。2021上半年，华强电子网集团新增API和FTP连接的供应商9家，其中包括Future（富昌电子）、Rochester（罗切斯特）等国际大型电子元器件现货供应商（截至2021年6月30日，累计API和FTP连接的供应商约25家）；从华强电子网集团旗下互联网平台“华强电子网”、“华强云平台”和“华强云仓”的会员或商户转化过来的供应商80多家。

（2）客户端：华强电子网集团的商业模式优势在本轮电子元器件缺货潮中得到进一步凸显。华强电子网集团抓住这一发展契机，充分发挥积淀十多年的数据、资源、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，提高客户采购效率，获得了客户的高度认可，平台影响力大幅提升，订单获取量持续增长。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。订单量的增加也反过来进一步刺激了华强电子网集团供应端的升级迭代，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）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。

(4) 此外，深圳华强良好的上市公司形象和品牌背书，进一步加速了华强电子网集团在供应端和客户端的资源拓展和积累进度。

6、华强电子网集团全球采购服务业务的客户结构

华强电子网集团全球采购服务的客户分散，类型众多，但是优质客户相对稳定。华强电子网集团服务的客户包括OEM/EMS大型制造商、大型电子终端产品制造商、科研院所、中小微企业以及工程师等，其中OEM/EMS厂商以及部分大型电子终端产品制造商的电子元器件长尾采购需求频发，是华强电子网集团的长期活跃客户，这些客户为华强电子网集团贡献的营业收入占比较高。同时，华强电子网集团服务了大量的小微客户，这些小微客户可能单个主体的采购频次相对较少，每笔订单金额不大，但是由于这类客户数量众多，从客户群体上看，同样具备采购需求频发的特点，因此这些客户的采购订单也成为华强电子网集团收入的重要组成部分。

7、电子元器件缺货涨价的相关情况

总体而言，只要涉及晶圆制造的品类基本都处在供应偏紧的情况，如MCU、功率器件、主芯片（含SOC）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，很难准确判断会持续多长时间。在今年一季度时我们初步预计至少会持续至今年三季度，目前来看，至少会持续到今年四季度。

8、电子元器件缺货涨价对公司业务的影响

(1) 电子元器件缺货涨价对行业参与者是危与机并存，能否抓住这种危机并存情况下的发展契机、提升市场份额，归根到底还是依靠公司自身构建起的能力和核心竞争力，缺货涨价所起到的作用主要是进一步凸显已经具备竞争优势的企业的竞争优势之所在，进而强化客户或用户粘性。

(2) 总体来说，公司旗下华强半导体集团作为电子元器件授权分销行业龙头、华强电子网集团作为电子元器件产业互联网先行者，能够凭借竞争优势从缺货的危机中受益、提升市场份额，但缺货一定程度上也会限制公司业绩增长的幅度。具体而言：

①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，能够凭借大平台优势以及与原厂的长期合作优势，积极争取到原厂货源，实现对下游客户保质保量的支持，保障相关合作方生产经营的安全和稳定，从而促进与合作方的合作粘性及力度进一步加强。

②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，其产业互联网的创新商业模式得到进一步优化和完善。在本轮电子元器件缺货潮中，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，切实高效对接和解决了客户现货、急货等长尾采购需求，提高了客户采购效率，获得了客户的高度认可，平台影响力大幅提升。

③本轮缺货的重要原因之一是上游产能紧张而下游需求增长，因此在缺货环境下，必然会有部分下游厂家的真实生产需求无法得到完全满足，订单不能得到完全释放。所以，缺货在一定程度上会限制公司业绩增长的幅度。

(3) 电子元器件涨价对公司业绩影响较小。

电子元器件的供货价格可以分成两个体系，一个体系是原厂直销和授权分销渠道的供货价格，这个体系的价格都是长协价，是事先协商确定的，非常稳定，对于涨价非常慎重，即使涨价，涨幅也不大；另一个体系是现货市场价格体系，它的价格是随行就市波动的，每天都会有涨跌幅，在市场缺货情况下可能出现大幅波动。

公司旗下华强半导体集团，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，这种稳定包括在供货价格上的稳定，华强半导体集团不从事炒货等有损客户关系的行为，因此市场上电子元器件涨价对华强半导体集团的业绩影响较小；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，因此市场上电子元器件涨价对华强电子网集团的业绩影响也较小。

9、公司半年度经营活动产生的现金流量净额为负的原因以及公司资金情况

(1) 经营活动产生的现金流量净额为负，一般是在公司电子元器件授权分销业务规模增长较快的情况下出现。这是由分销行业备货、回收现金有一定周期性的经营特点决定的。

(2) 公司拥有很强的资金实力和资金获取能力，这是公司的核心竞争力之一。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。公司在资金方面的这种能力和优势，能支撑公司持续快速的业务扩张，为分销业务发展提供充足、有竞争力的资金保障。

10、公司虚拟/实体IDM的发展战略介绍

打造虚拟或实体IDM集团是公司在2014年制定新的发展战略时就设想的一个远期发展规划，从2019年起，公司开始逐步尝试实施该发展战略。之所以在2019年开始尝试实施，是因为公司当时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，初步具备实施该发展战略的产业基础。

公司虚拟/实体IDM的发展战略的实施路径是：持续强化公司电子元器件交易服务平台广泛、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，并以此为基础，广泛开展CVC投资（基于产业的财务投资），不断卡位和布局代表新兴

	<p>技术或面向前沿应用的电子行业上游产业，逐步打造集聚各种设计、制造和销售资源的产业链生态，建设形成国内较有竞争力的虚拟IDM集团；在打造虚拟IDM集团、不断提升产业理解和投资能力的同时，择机投资、并购产业链生态中一定细分领域的优质企业，力争稳健地从虚拟IDM集团进一步发展成为实体IDM集团。</p> <p>截至目前，公司已经相继以CVC方式小比例参股了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。其中芯微电子已经进行了IPO辅导备案，比亚迪半导体的IPO申请已经获得深交所受理。公司在这3家企业中持股比例很小，但是公司借助通过CVC投资建立的稳定合作关系，可以与这些企业进行产业互动并赋能其发展，包括但不限于公司可以为它们提供产品分销、技术分销、华强电子网会员等服务，为其引入产业投资方、技术或生产协作方、供应商或客户等产业资源等；这些企业可以为公司或公司的合作方提供技术指导、产品定制开发、代工等服务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年8月27日