

证券代码: 000062

证券简称: 深圳华强

公告编号: 2022-014

深圳华强实业股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

适用 不适用

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 1,045,909,322 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	深圳华强	股票代码	000062
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王瑛	黄辉、李茂群	
办公地址	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼	
传真	0755-83217376	0755-83217376	
电话	0755-83216296	0755-83030136	
电子信箱	wying@szhq.com	hhui@szhq.com; lmqun@szhq.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 公司所处的行业及公司的行业地位

公司的主要业务为面向电子信息产业链的现代高端服务业。经过在电子信息行业多年的精耕细作,公司目前已经形成三大业务板块。公司不仅是中国最大的多品类电子元器件授权分销企业(华强半导体集团),同时还拥有创新发展的电子元器件产业互联网平台(华强电子网集团),以及中国乃至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)。



(深圳华强三大业务板块)

(二) 公司所处的行业情况

2021年，电子元器件供需严重失衡，各品类电子元器件缺货涨价成为贯穿2021年全年的主题。在供给端，晶圆厂产能持续紧张，“去全球化”趋势以及疫情反复等因素进一步加剧了供应紧张局面。在需求端，新能源、电动汽车、物联网等领域加速产业升级，景气度高企，推动电子元器件需求增加；电子行业大量订单回流国内以及半导体领域国产替代进程不断深化等，则进一步推动了本土电子元器件的需求增长。

在前述背景下，公司主要业务所涉及行业的发展态势是：

1、电子元器件授权分销行业

本轮电子元器件缺货潮持续时间较长，对处于产业链中间环节的电子元器件分销商的科学备货、持续供货以及风控能力等形成了较为严峻的挑战，但也同时凸显了授权分销商特别是头部分销商保障客户供应链安全、稳定的产业价值。借助综合竞争优势，能够持续、稳定向客户供货的分销商将进一步发展壮大，提升市场地位。另外，为提升在产业链上的价值，部分电子元器件授权分销商利用自身优势，持续积极向附加值更高的上游半导体领域纵向衍生，力求在激烈的市场竞争中，进一步提升行业地位。

在政策方面，2022年1月，国家发展改革委、商务部发布《关于深圳建设中国特色社会主义先行示范区放宽市场准入若干特别措施的意见》，支持深圳组建电子元器件和集成电路国际交易中心，并首次在国家政策文件中明确将分销商纳入半导体产业链予以鼓励和引导。这将鼓舞本土电子元器件分销商进一步深耕、发展。

2、电子元器件产业互联网

电子元器件产业互联网是一种以数字化为核心驱动的新型经济形态，目前处于发展初期，行业参与者较少。

报告期内，在“去全球化”趋势下重构电子元器件供应链、下游部分产业需求超预期、全球新冠疫情反复扰动等因素影响下，电子元器件供需错配加大，电子元器件缺货潮持续，进一步加快了对电子元器件产业互联网商业模式的验证，为已经构建科学、可行的商业模式以及一定竞争门槛的平台带来了进一步发展的契机。这类平台借助其拥有的信息优势、资源优势 and 大数据能力，精准匹配产业链中客户的各方面信息交互，高效响应客户现货、急货、缺货等长尾采购需求，在产业链中的影响力得到强化，市场份额得到提升。

在政策方面，2021年3月，十三届全国人大四次会议表决通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，强调加快数字化发展，建设数字中国，打造数字经济新优势，充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式；培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。2021年12月，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，要求充分释放数据要素价值，激活数据要素潜能，以数据流促进生产、分配、流通、消费各个环节高效贯通，推动数据技术产品、应用范式、商业模式和体制机制协同创新。政策的支持将有助于推动本土电子元器件产业互联网的发展。

3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场

随着国内疫情基本得到控制，电子元器件及电子终端产品实体交易市场整体恢复到平稳发展状态。作为“中国电子第一街”，深圳华强北保持其全国规模最大、产品种类最齐全的电子元器件及电子终端产品交易集散地的地位。

(三) 公司主要业务概述

公司的主要业务为面向电子信息产业链的现代高端服务业，为产业链上的各环节提供线上线下交易服务、产品服务、技术服务、信息服务、数据服务和创新创业配套等服务，打造面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台。

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、产业互联网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。公司不仅是中国最大的多品类电子元器件授权分销企业（华强半导体集团），同时还拥有中国乃至全球最大的电子元器件实体专业市场（华强电子世界），以及电子元器件产业互联网平台（华强电子网集团）。公司服务对象涵盖新基建相关领域（含5G、物联网等）以及移动通讯、医疗、电力、安防、新能源（含电动车、光伏等）、轨道交通、汽车电子、消费电子等领域数千家龙头骨干企业和数万家中小微企业。综上，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，从而形成了广泛的产业链带动作用。

战略定位：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。

战略实施路径：

1、发展电子信息产业高端服务业方面

一是通过构建统一的运营管理平台和全球化的运营管理体系，采取内生增长和外延并购的双轮驱动发展模式，不断拓展国内外主流电子元器件原厂的代理权和前沿应用市场的客户资源，全方位提升产品技术服务等增值服务能力，全面整合本土电子元器件授权分销业务，打造国内规模最大的电子元器件授权分销平台，作为公司的主营业务；

二是通过加强行业研究，紧跟电子行业变化趋势，在不断强化公司电子专业市场优势业态的基础上，持续优化业务结构和服务创新，完善国内最大的电子元器件及电子终端产品实体交易平台，作为公司业务稳定发展的基石（“现金奶牛”业务）；

三是通过持续加强大数据系统、业务系统和互联网平台的开发、建设和融合，提升大数据能力、业务处理效率和平台影响力，以电子元器件综合信息服务和全球采购服务为基础，不断丰富供需两端数据资源，扩充B2B综合服务的范围和品类，高效满足客户多样化的长尾需求，构建电子产业链原材料现货大生态，打造世界级电子元器件产业互联网平台，作为公司的创新业务。

2、打造虚拟或实体IDM集团方面

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。

（四）公司各板块业务介绍

经过在电子信息行业多年的精耕细作，通过适时、科学的并购和持续、有效的整合，公司目前已经形成三大业务板块，包括华强半导体集团（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），同时，围绕公司三大业务板块，公司还发展了CVC投资、创新创业服务和其他物业经营等业务。

公司三大业务板块概览

业务板块	运营主体	业务概述	核心资源/能力	核心价值
电子元器件授权分销	华强半导体集团	作为原厂授权代理商长期、持续、稳定地向客户供应产品并提供应用方案研发、产品技术支持等增值服务	代理的产品线资源、稳定的客户资源、分销管理能力、资金实力、产品技术能力等	为上游原厂开拓和扩大市场，并保障合作方供应链的安全和稳定
电子元器件产业互联网	华强电子网集团	以数字化为驱动，为各类型客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的全球采购服务，并为产业链参与者提供产品展示和推广、信息发布和搜索以及数据分析等综合信息服务	数据资源、大数据能力、互联网平台、IT系统等	提升产业链效率，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效
电子元器件及电子终端产品实体交易市场	华强电子世界	为全国及境外的供应商和客户从事电子元器件及电子终端产品交易相关的活动提供实体市场空间和配套管理服务	华强北的地理优势、物业资源、商户资源、市场管理能力等	集聚各类电子元器件和电子产品，便利交易开展，促进交易活跃

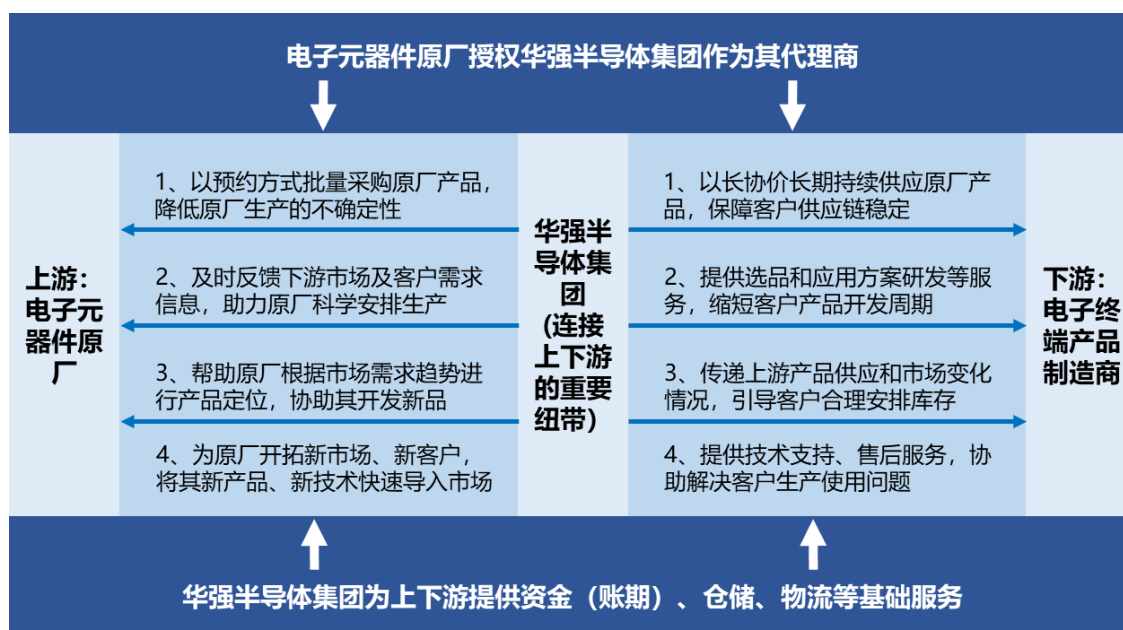
1、电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）

（1）电子元器件授权分销商在产业链中的地位

电子元器件授权分销在电子产业链中处于代理分销环节。电子元器件授权分销商在取得上游电子元器件原厂的代理权后，通过与原厂和客户分别建立长期合作关系，深度结合上游原厂产品的性能以及下游客户终端产品的功能需求，向经原厂认可的客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品，为原厂和客户提供电子元器件产品分销、应用方案研发、产品技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务，是电子产业链中连接上游电子元器件原厂和下游电子终端产品制造商的重要纽带，扮演着供需、技术承上启下的多重角色，是产业链中不可或缺的中间环节。

电子产业链整体呈现典型的金字塔结构，上游原厂高度集中，下游应用领域广泛、客户分散，且电子元器件实际应用电子终端产品中还需要进行产品选型、应用方案研发等，上游原厂如果完全依靠自建大规模的销售和产品技术支持团队开拓市场、服务客户，不经济且可能缺乏效率；从客户角度而言，电子元器件品类型号极其繁杂，技术性强，专业门槛高，客户仅依靠自身的分析和判断，很难进行长期、稳定和科学的备货，而电子元器件上游供给和下游需求都极其刚性，一旦供需无法精确传导，极易出现频繁和恶性缺货情形。因为前述行业特点和电子元器件交易的特殊性，授权分销模式将长期、持续是电子元器件交易的主要途径。

（2）华强半导体集团在产业链中发挥的作用



(华强半导体集团在产业链中的作用示意图)

华强半导体集团作为专业的大型电子元器件授权分销商，充分发挥大平台优势，以多年沉淀的产品分销管理能力、产品技术能力、市场研究能力、资金实力等和积累的行业经验，为合作的原厂、客户提供有价值、可信赖的服务：一方面，帮助上游原厂根据市场需求趋势进行产品定位，并为客户提供产品应用方案研发、设计服务，缩短客户产品开发周期的同时，将原厂的新产品、新技术快速导入市场；另一方面，通过在长期、持续的交易中及时捕捉产业供需动向和趋势，做出前瞻性的预判，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，结合电子元器件分销自带的“蓄水池”功能，平滑供应链上下游冲击，长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定。

(3) 公司对电子元器件授权分销业务的并购和整合

公司于2014年底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，并初步完成了上游的被动元器件代理+主动元器件代理、国外产品线代理+国内产品线代理，以及代理产品线用于下游不同应用领域的较为完整的电子元器件分销平台布局。前述企业在进入公司平台后，在自身优秀的基础上，充分利用公司平台的资金和资源优势，获得了超越同行的发展态势，整体表现出很好的业绩成长性和协同效应，均超额完成业绩承诺（如有），且在业绩承诺期完成后，也一直处于良性发展状态，验证了公司发展战略的清晰与科学。

公司收购的分销企业各有特色，各具优势，协同互补，其中湘海电子是本土最知名的电子元器件授权分销商之一，聚焦于被动电子元器件，是muRata（村田）全球最大的授权分销商；鹏源电子是国内领先的电力电子、新能源领域电子元器件授权分销商，以IXYS和Wolfspeed等半导体产品线为核心开拓业务，具有很强的技术分销能力；淇诺科技是国内优秀的数字电视和机顶盒、绿色电源等消费电子领域电子元器件授权分销商，以代理国内知名原厂IC为特色，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，实现了对主流机顶盒配套芯片代理权的全覆盖；芯斐电子是国内知名的主动类电子元器件授权分销及产品技术方案提供商，长期耕耘汽车电子、车联网、智慧城市及安防等前沿领域。

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，通过聚合公司旗下各授权分销企业的资源、优势和力量，增强了公司在项目并购、产品线开拓和新客户开发时的谈判能力和核心竞争力，完善了平台建设和产业布局，提高了运营管理效率，为公司分销业务持续内生增长奠定了基础；同时，在强化各授权分销企业各自品牌特色的基础上，打造了统一的“华强半导体集团（NeuSemi）”品牌形象，在国内外业界形成了初步的知名度和影响力。

通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务已经成为公司的主营业务，公司已经成长为中国最大的多品类电子元器件授权分销企业。中国本土电子元器件授权分销行业产值的天花板仍很高，在这个领域内继续提升体量的空间还很大，公司后续将继续在宏观经济周期变化中保持战略定力，围绕核心战略，不断优化完善，持续做大做强电子元器件授权分销业务，巩固行业龙头地位。

2、电子元器件产业互联网平台业务（华强电子网集团）

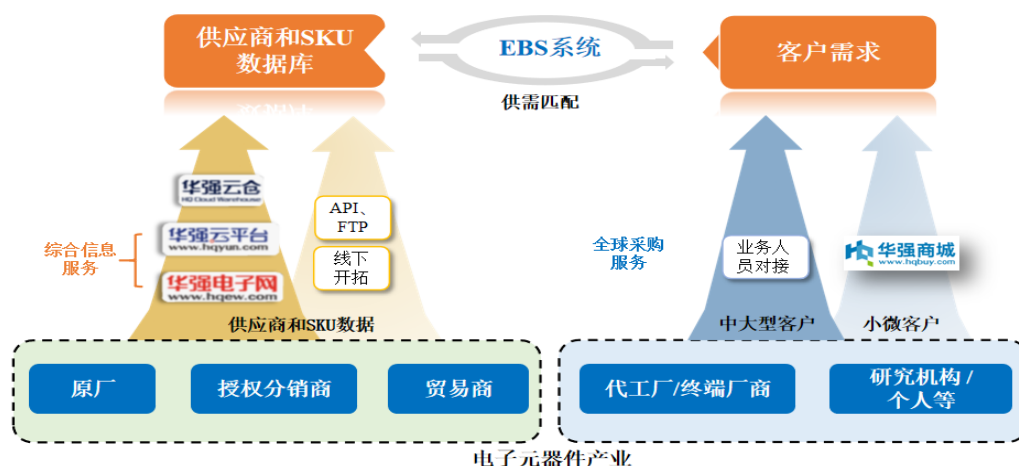
电子元器件产业互联网平台业务是公司在电子元器件领域利用现代信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，由公司控股子公司华强电子网集团独立运营。

(1) 华强电子网集团的主要业务

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。

（2）华强电子网集团的商业模式

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，以数字化为核心驱动，提升产业链效率，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效。



（华强电子网集团商业模式图）

由于电子元器件长尾现货交易的流转链条长，参与者众多且分散，加之电子元器件品类众多、型号繁杂等因素，导致长尾市场存在严重的供需信息不对称，并进而导致各类主体在进行长尾现货采购时，经常面临寻找采购渠道费时费力、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团针对电子元器件长尾现货采购领域的痛点，自2003年成立以来一直秉承数字化经营理念，在产业链上下游不断延伸渗透，持续积淀和迭代供需数据、强化大数据能力，促进产业链效率提升。具体而言：

供应端：华强电子网集团利用现代信息技术和互联网，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，与其建立了强连接关系，获取供应商和产品数据；同时，华强电子网集团通过API和FTP方式与中大型供应商建立实时数据连接关系，直接获取其数据资源。经过十多年的构建和沉淀，华强电子网集团已经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、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，为快速匹配客户采购需求奠定了基础。

客户端：华强电子网集团基于客户画像，建立了标准化的服务体系，提供了可以适应不同客户需求的服务流程和方案，客户可以根据其实际需求选择最高效的处理方案，包括客户可以在“华强电子网”搜索目标产品后自行与供应商联系并完成采购，也可以联系华强电子网集团业务人员提供个性化服务，或直接在“华强商城”进行线上采购。由于华强电子网集团连接了上万家供应商，客户将华强电子网集团纳入其供应商体系后，将极大地减少客户需要对接的供应商数量，并降低其供应商管理成本。

平台能力端：华强电子网集团自主研发的EBS系统和逐步建设的以数字驱动的中台系统，构建了数据收集、分类、清洗、分析和决策等数字化能力，实现了交易订单全程高度信息化，能高效响应和处理客户需求，实现供需即时秒级匹配，业务数据实时交互。同时华强电子网集团建立了全面的品质管控体系以及供应商评级体系，可以有效保障产品质量和交期。

（3）电子元器件产业互联网的发展空间

国内电子元器件年销售规模约2万亿元，其中小批量长尾现货采购需求以及对应商业模式的国内市场规模，据估算为千亿级别。目前国内电子元器件现货交易的数字化仍处于初级阶段，电子元器件产业互联网发展空间很大。未来，华强电子网集团将抓住先发优势，不断加强对产业链上下游的延伸渗透，将电子元器件产业互联网业务做大做强，将先发优势转化为领跑优势，并将服务范围向PCB及其他辅材、耗材等相关行业延伸，建立泛工业类产品需求的服务体系，构建电子产业链原材料现货大生态。

3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）

公司的电子元器件及电子终端产品实体交易市场为全国及境外的供应商和客户提供实体市场空间，供其从事电子元器件及电子终端产品交易相关的活动，并配套提供相关的市场管理等服务。公司拥有国内最具规模、经营范围广泛、覆盖全产业链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”，坐拥全球独一无二、无可复制的华强北的地理优势，为电子产业链提供最便捷、快速、齐备的交易等服务。

4、CVC投资业务

CVC投资（Corporate Venture Capital，基于产业的财务投资）是投资主体基于其已有的产业基础，以自有资金为投资资金主要来源，以服务投资主体产业发展战略为主要目标，同时兼顾财务上的回报的一种风险投资形式。

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。公司以此为基础开展CVC投资，投资标的主要包括公司可以直接服务或导入资源的电子产业链上游的电子元器件原厂、晶圆代工厂、封测厂或以IDM模式（即同时拥有芯片设计、晶圆制造、封测能力）运营的半导体企业。通过开展CVC投资业务，致力于实现以下产业发展目标并获得一定的投资收益：（i）集聚产业资源，打造产业链生态，为公司稳步探索打造虚拟/实体IDM集团提供有力支撑，并提升公司在行业内的影响力；（ii）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；（iii）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、创新创业服务

公司积极响应国家“大众创业，万众创新”号召，围绕华强北聚集的丰富资源及众多的创客群体，建设华强北国际创客中心，打造创客生态，为创新团队、创业企业提供多维赋能服务，并积极探索新的产业链孵化模式。

6、其他物业经营

为了配套公司的电子专业市场等线下实体业务，公司开发了部分配套服务项目，形成了写字楼、酒店、地下商业等产业链生态，相互呼应，共生发展。

（五）公司在报告期内的经营情况

报告期内，公司继续在宏观经济周期变化中保持战略定力，围绕核心战略，进一步优化完善公司打造的面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台，深化电子元器件授权分销、电子元器件产业互联网和实体电子专业市场三大业务板块的发展。同时持续开展CVC投资，为公司进一步进行产业升级探路。

1、公司在报告期内的经营业绩及分析

2021年，面对世界经济发展存在的诸多不确定性和电子元器件行业供需严重失衡等复杂局面，公司积极发挥旗下大型综合性电子元器件交易服务平台的各方面优势，把控风险，把握机遇，积极保障、增强合作方出货或采购的确定性和可持续性，与合作方共赢发展，公司交易服务平台的产业价值得到进一步彰显和广泛认可，公司业绩实现大幅增长。

2021年，公司实现营业收入228.41亿元，同比增长39.86%；实现归属于上市公司股东的净利润8.83亿元，同比增长41.46%。业绩增长主要是公司主营业务电子元器件授权分销业务的持续增长以及公司创新业务电子元器件产业互联网业务的高速成长。具体如下：

（1）电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）

2021年，华强半导体集团实现营业收入190.99亿元，同比增长30.17%；实现归属于母公司股东的净利润5.38亿元，同比增长44.93%。

华强半导体集团收入快速增长的核心驱动是其作为国内电子元器件分销行业龙头企业拥有的综合竞争优势：根据科学的战略规划，经过持续的并购整合，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，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。面对电子元器件缺货形成的危与机并存的市场环境，华强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幅高于收入增幅，主要是由于公司电子元器件授权分销业务整体毛利率较2020年同期有一定的提升（2021年8.05%，2020年6.67%，2021年较2020年提升1.38%），主要原因包括：

- ①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，扩大了较高毛利率业务的规模。
- ②华强半导体集团注重技术分销能力的持续提升，持续建设和完善半导体应用方案研发与推广中心，推动了华强半导体集团应用方案研发能力和产品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报告期内电子行业景气度的回暖也一定程度上提升了公司分销业务整体毛利率水平。

（2）电子元器件产业互联网平台业务（华强电子网集团）

2021年，华强电子网集团业绩高速增长，实现营业收入31.29亿元，同口径同比增长381.28%；实现净利润2.94亿元，同口径同比增长347.85%。

华强电子网集团业绩高速增长的核心驱动是其围绕产业互联网的商业模式长期构建的各方面资源和能力：作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团广泛连接了上万个电子元器件供应渠道，累计拥有百万级别注册用户，沉淀了千万级别SKU数据，积累了丰富的数据资源。这些资源和能力在华强电子网集团于2019年底股权整合之后得到了强化，产业互联网的创新商业模式得到进一步优化和完善。在2020年底开始并贯穿2021年全年的大规模电子元器件缺货潮中，电子

元器件长尾采购需求的场景更加丰富和复杂，华强电子网集团商业模式的可行性、科学性和成长性得到进一步验证；华强电子网集团借助长期积累的资源和能力等优势，抓住了商业模式加速验证下的发展契机，并持续加大渠道开拓、客户服务、人才团队和平台建设投入，不断强化对产业链上下游的延伸渗透，提升平台的影响力，推动华强电子网集团业绩在报告期内实现高速增长的同时，为未来业务的可持续发展打下了坚实基础。

以下从华强电子网集团供需两端和平台建设方面进行进一步分析：

①供应端：报告期内华强电子网集团全球采购服务业务较2020年同期新增发生交易的供应商数量超过1,000家，新开拓API/FTP实时连接数据的供应商17家。华强电子网集团通过对全球和国内优质供应渠道资源的持续开拓，丰富了供应商和SKU数据库，强化了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。

②客户端：在全球采购服务业务方面，报告期内华强电子网集团较2020年同期新增发生交易的客户数量超过2,400家；在综合信息服务业务方面，旗下“华强电子网”的独立用户在报告期内突破2,800万，注册用户突破150万，付费用户增加到9,997个，较2020年同期增加2,239个，增长近29%。客户和用户的增长有助于促进华强电子网集团业务的可持续增长。

③平台能力端：华强电子网集团不断增强业务团队和IT技术团队的实力，截至2021年12月31日，其员工总数较2020年同期增长超过80%，为华强电子网集团的快速发展提供了人力资源保障；同时，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。

(3) 电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）

2021年，华强电子世界在推进电气、消防等升级改造工作的同时，持续开展“微创新”，保持了经营业绩的稳定。华强电子世界及其稳健发展，为公司主营业务持续获得较低利率的银行授信提供了坚实基础，是公司主营业务持续快速增长的底座。

2、公司在报告期开展的主要工作

以提升各项业务的核心竞争力和竞争优势、促进业务发展为目标，公司于2021年着重开展了以下工作：

(1) 电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）——多举措提升分销平台及分销业务的核心竞争力，推动分销业务持续内生增长

报告期内，华强半导体集团按照既定战略方向，持续从统一运营管理平台建设、产品线和客户维护及开拓、应用方案研发与推广中心建设等方面，不断加强电子元器件分销领域的内外部资源整合，强化分销业务的管理能力、风控能力、运营效率、服务质量、市场机会获取能力、技术分销水平以及人才、产品线和客户资源等优势，完善公司电子元器件授权分销的产业布局，持续提升公司分销业务的核心竞争力，促进公司分销业务快速发展。在报告期内，旗下湘海电子、鹏源电子分别被“国际电子商情”评为“十大中国品牌分销商”和“年度突出表现新能源元器件分销企业”。

①分销管理能力方面：深入推进电子元器件授权分销统一运营管理平台建设，拓宽管理护城河，赋能业务发展

报告期内，华强半导体集团持续深入推进电子元器件授权分销统一运营管理平台建设，从信息化、仓储、报关、风控、资金、资源共享等各个维度，强化整体分销管理能力，并进而促进分销业务各个节点运转效率的提升和成本的降低，增强分销业务的核心竞争力。随着信息系统的统一，统一运营管理平台建设初步成型，华强半导体集团的分销管理能力将迈上新的台阶。

管理平台建设的维度	2021年的主要工作或进展	作用或成效
信息化建设	自2018年公司组建华强半导体集团以来，公司投入大量人力、物力，持续规划、架构和建设统一业务系统，包括ERP系统、仓库管理系统等，以匹配分销业务快速发展以及对分销业务进行精细管理的需要。截至目前，统一的业务系统已经在公司全部分销企业上线并良好运行。	提升公司分销业务信息化程度，并以此为基础，持续加强对分销业务全流程的精细化管理，强化对分销业务的风险控制，提升运营、决策效率。
仓储建设	不断推进仓储在物理位置、系统及流程、团队等方面的统一建设和管理，严格按照ISO9001体系开展工作。截至目前，华强半导体集团在深圳、香港和保税区均设有由总部统一管理的仓库。	提升仓储管理、库存产品质量管理的水平，并进而提升公司分销业务服务的整体质量和效率。
报关平台建设	以自有的专业报关公司为依托，持续强化报关业务服务能力，建设完善为旗下分销企业服务的统一的报关业务平台。	提升报关效率，降低报关成本，同时助力于完善汇兑损益多层次管理工具。
风控建设	结合信息化工作的推进，持续加强应收账款及存货常态化分析、管理，进一步完善风险评估和预警监控机制。基于公司对分销业务有效的风险控制，报告期内公司应收账款信用险的续约费率降低。	保障分销业务持续健康发展，并为新项目可行性分析提供高效支持，赋能业务开拓。
资金保障	以优质资产和良性运营的业务为基础，稳健保持已有授信银行合作，积极拓展新的融资额度以及低成本的融资渠道和方式，并灵活运用跨境资金池渠道，保证资金在境内外高效流转。报告期内公司的平均融资成本较2020年同期下降。	降低分销业务的融资成本，为分销业务发展提供充足、有竞争力的资金保障。
平台内资源共享	报告期内华强半导体集团进一步加强资源的统筹和协调管理，加大平台内各企业的资源共享力度，将优质资源快速导入符合条件的公司旗下分销企业。	以内部合理、有效的共享机制，提升对产品线和客户等资源的开发效率，拓展与相关方的合作范围，促进资源最大化利用，形成多方共赢。

②产品线和客户资源方面：持续深化与重点产品线和客户的合作，并不断拓展新的产品线和客户，促进分销业务持续

增长，巩固国内分销龙头地位

产品线方面：报告期内，华强半导体集团持续加强与长期合作的重点产品线的合作深度和广度，并结合市场需求不断开发新的有市场竞争力的产品线，确保了公司产品线在整体结构稳定的基础上不断丰富，进一步提升了分销业务的市场竞争力，巩固了分销龙头地位。结构合理、种类丰富的产品线成为华强半导体集团业绩持续增长的源泉：

(i) 长期合作的主要产品线销售额大幅增长：报告期内，华强半导体集团基于对市场需求和发展趋势的研判，以及对长期合作产品线的深刻理解，把握5G、物联网、新能源汽车、光伏等产业发展带来的市场机遇，积极推广相关产品线符合市场需求的产品，挖掘新的合作品类并提供产品技术解决方案，促进公司相关产品线的销售额大幅增长；顺应电子产业链不断强化的国产替代趋势，基于公司完备的本土产品线布局，持续加大对华为海思、紫光展锐、江波龙、兆易创新、全志科技、昂瑞微等国产半导体品牌的推广力度，扩大本土产品线业务规模。2021年，公司境内境外产品线的发展更趋平衡，境内产品线销售额占比已达50%。

(ii) 近年来新合作的优质产品线贡献了业绩增量：报告期内，华强半导体集团持续加大近年来新代理的MTK、格科微等优质产品线的推广力度，成功将其产品导入公司原有客户或公司新开拓的客户，推动公司相关产品线的销售规模逐步扩大。

(iii) 报告期内新开发的产品线为公司分销业务可持续发展积蓄了动能：2021年，华强半导体集团成功引进了晶存科技、派恩杰、扬杰科技、百瑞互联、派思迪、爱浦电子、开阳电子、晶豪科技、pSemi、Prime等一批优质的国内外产品线。

客户方面：报告期内，华强半导体集团在持续的电子元器件缺货潮中，充分发挥龙头企业的综合竞争优势和产业价值，有效应对了缺货可能带来的不利影响，保障了客户生产经营的安全和稳定，与相关客户的合作粘性及力度进一步加强，并抓住机遇开拓了众多新客户，促进了市场份额的提升。在这过程中，华强半导体集团主要进行了以下工作：**(i)** 加强与合作客户的紧密沟通，及时向客户传递市场供需状况，并通过对市场供需趋势的提前预判，引导客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货；**(ii)** 立足与众多国际国内优质产品线的长期合作优势，积极争取原厂货源，满足客户增长的需求；**(iii)** 充分发挥大型电子元器件授权分销平台的“蓄水池”和“缓冲器”作用，进一步保障对客户的可持续供应。

③产品技术能力方面：积极推进半导体应用方案研发与推广中心的建设工作，加大研发投入，强化技术分销能力

报告期内，华强半导体集团继续加强产品技术支持和研发团队建设，加大研发设备投入，持续推进半导体应用方案研发与推广中心的建设和完善，提升产品技术支持和应用方案研发、软件设计等能力，实现技术成果的产出。半导体应用方案研发与推广中心在报告期内围绕公司代理的重要产品线，结合客户需求完成了基于碳化硅MOSFET的PFC以及LLC电源控制器、基于碳化硅MOSFET的高效率车载充电机、基于硅MOSFET/IGBT的图腾柱PFC、单相离网光伏逆变器、中央空调无极调速直流无刷风机控制板、面向鸿蒙系统的海思低功耗WiFi模块、PD电源适配器、TDDI手机模组、ISDB-T机顶盒、TWS主动降噪耳机等应用方案开发，以及部分产品的图像优化、语音解析与播报模块软件设计等工作；同时重点加大了对国产半导体产品的应用方案研发力度，针对性的解决国产半导体产业化运用“最后一公里”的技术支持保障问题，助力对国产半导体产品的推广。

(2) 电子元器件产业互联网平台（华强电子网集团）——不断完善产业互联网商业模式，快速提升平台影响力和竞争力，促进业务高速发展，同时积极推进IPO相关工作

报告期内，华强电子网集团进一步深化整合，不断加强对产业链上下游的延伸渗透，持续加大IT技术研发投入，继续提升其在数据资源、大数据能力以及互联网平台等方面的核心竞争力，完善产业互联网的商业模式，促进其业务高速发展。

①数据资源方面：利用平台优势持续开拓渠道资源，扩充供应商和SKU数据库，提升采购服务的效率和质量

报告期内，华强电子网集团利用平台优势不断开拓全球优质供应渠道资源，与Future（富昌电子）、Rochester（罗切斯特）等国际大型电子元器件供应商打通了API接口，接入了更多的实时库存；同时持续整合自身资源，建立和完善“华强电子网”、“华强云平台”和“华强云仓”的会员或商户画像，优选其中的优质供应商进入全球采购服务的供应商库，进一步丰富供应商和SKU等数据资源。报告期内华强电子网集团全球采购服务较2020年同期新增发生交易的供应商超过1,000家。华强电子网集团供应商和SKU数据库的不断扩充，为更加高效匹配客户订单并进而推动客户询盘转化率（即客户询盘转化成订单的比例）的提升奠定了基础。

②大数据能力方面：加大IT技术研发投入，推进数据中台和IT系统的建设，增强大数据能力

报告期内，华强电子网集团进一步整合研发团队，加强高端IT技术人才的引进，加大IT技术研发投入，启动实施数据中台建设计划，将华强电子网集团旗下各平台的数据统一归集、梳理、整合，通过对相关数据的高效清洗、筛选和分析，进一步挖掘华强电子网集团沉淀的海量数据的价值；加快更新迭代EBS系统，持续提升客户采购需求响应和处理的效率，改进智能化推送功能模块，实现特定物料向核心客户和供应商定向推送。

③互联网平台方面：持续推进互联网平台的资源整合、优化和创新，进一步提升平台服务质量和影响力

报告期内，华强电子网集团继续加大线上采购服务平台“华强商城”的研发投入力度，强化大数据AI检索能力，实现智能找料、替代选型、一键配单，提高了客户采购下单率，并通过深度挖掘“华强电子网”上百万注册用户的潜在价值，进一步促进“华强电子网”和“华强商城”的流量转化；B2B信息服务平台“华强电子网”搭建多元化用户体系，并通过重构广告算法、优化“国产品牌”频道、推出数字化签约服务和跑腿业务等进一步提升用户使用体验和效果，增强用户粘性；“华强云平台”充分借助“华强电子网”庞大的会员基础，不断设计、完善线上商铺运营管理、库存管理、行业数据分析和物流服务等SaaS产品，并提供免费试用机会，促进了SaaS产品的进一步推广。

④IPO工作：积极推进首次公开发行股票并在创业板上市进程

报告期内，华强电子网集团积极推进首次公开发行股票并在创业板上市申报工作，向深圳证券交易所提交了IPO申请，并于2021年6月29日获得了受理，于2021年12月29日更新提交了经审计的财务资料等材料。目前华强电子网集团的IPO工作正在有序推进中。华强电子网集团如能成功上市，将有望借助资本市场的力量抢占发展先机，包括通过与资本市场直接对接，获取IT技术研发、系统升级、业务发展等方面充足的资金保障，快速做大做强；借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作，从而进一步完善产业布局，实现跨越式发展等。

(3) 电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）——持续做好常态化疫情防控，积极开展“微创新”，

促进实体交易市场业务稳健发展

报告期内，华强电子世界顺利推进电气、消防等升级改造工程，持续做好安全管理与疫情防控；在工程改造同时优化市场资源格局和业态结构，推进经营和服务等“微创新”，保持了出租率的稳定，促进实体交易市场业务稳健发展，巩固了公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的核心龙头地位。

①**持续做好常态化疫情防控工作，营造平安市场环境**：华强电子世界严格落实疫情防控要求，持续做好常态化疫情防控工作，打造了零异常、零感染的平安市场环境，积极、有序的疫情防控措施得到了商户的一致肯定，进一步提高了与商户的粘性，促进了市场出租率的稳定。

②**顺利完成升级改造工程，进一步优化市场资源格局**：华强电子世界持续多年的电气、消防等升级改造工程按照计划的时间节点顺利完成。通过升级改造，华强电子世界创新性的集合柜台、隔档、房间三种功能格局为一体，打造形成华强北商圈内首个无柜台资源格局的新型电子专业市场，同时采用了全覆盖式动线结构设计，市场结构布局更加完善。

③**积极开展“微创新”，提升市场竞争力和品牌影响力**：报告期内，华强电子世界加强业态结构调整，增加电子业态比例，并加大对创新打造的“电子总部”新业态的宣传力度，引进更多有规模、有形象、有品牌、具有较强实力的优质商户；同时着力推进微信公众号+视频号的新媒体矩阵建设，进一步提升品牌影响力。

(4) CVC投资业务——广泛调研考察投资机会，持续开展CVC投资，并加大与已投资企业的产业互动，逐步建设打造产业链生态

报告期内，公司持续深化对电子产业链上游设计、制造、封测等领域的产业研究，充分发挥公司大型电子元器件交易平台广泛连接产业链上下游的天然属性，加大对产业链上的创新、创业企业的关注度，广泛挖掘、调研和考察CVC投资机会，储备了一批优质的投资项目，并完成了两起CVC投资；同时，公司依托电子元器件交易平台，持续推动与已投资企业展开良性产业互动，包括但不限于为投资企业提供产品分销、电子元器件采购、应用方案研发、华强电子网会员等服务，为投资企业引入产业投资方、技术或生产协作方、供应商或客户等产业资源，与投资企业建立产业研究成果分享机制等，逐步建设打造产业链生态，进一步提升了公司在电子产业链的影响力。

公司CVC投资的基本情况如下：

投资标的名称	投资时间	投资阶段	投资金额(万元)	经营模式	主营产品	目前最新的融资阶段
芯微电子	2019.12/2020.12	PE阶段	2,976.75	IDM	晶闸管、功率二极管、MOSFET和功率模块等功率半导体芯片和器件	IPO(已提交申请并获深交所受理)
比亚迪半导体	2020.06	Pre-IPO阶段	2,000	IDM	车规级IGBT、SiC 器件、MCU、电源IC、CMOS 图像传感器、光电半导体等	IPO(深交所创业板上市委已经审议通过)
星思半导体	2021.02	Pre-A轮	1,000	Fabless	5G连接处理器芯片、相关外围芯片和集成应用芯片	公司投资后星思半导体已进行几轮新的股权融资
澎湃微电子	2021.09	VC阶段	750	Fabless	MCU	VC阶段

注：以上“投资阶段”为公司内部结合投资标的的业务发展情况及其股权融资次数、目标等对公司投资时所处的阶段进行的划分，一般分为天使轮（标的企业处于创立阶段）、Pre-A轮（标的企业创业早期）、VC阶段（标的企业已经运营形成较清晰的商业模式）、PE阶段（标的企业商业模式已运营较长时间并得到验证）、Pre-IPO阶段（标的企业计划在较短时间内启动上市）。

(5) 其他业务的经营情况

报告期内，华强北国际创客中心继续探索新的业务模式；公司位于深圳梅林街道的华强科创广场项目主体结构顺利封顶；公司济南和石家庄项目有少量尾盘在售；公司酒店业务仍持续受疫情影响，经营承压；公司的其他物业租赁业务保持稳定。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	15,766,847,589.18	12,240,957,482.73	28.80%	11,350,473,383.27
归属于上市公司股东的净资产	6,161,060,732.57	5,536,513,442.39	11.28%	5,179,856,237.88

	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	22,840,581,682.10	16,330,983,089.50	39.86%	14,355,283,742.39
归属于上市公司股东的净利润	883,433,133.98	624,503,761.85	41.46%	630,032,131.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	867,261,713.04	594,084,090.02	45.98%	611,717,498.69
经营活动产生的现金流量净额	-931,589,530.64	-480,618,231.52	-93.83%	694,563,669.15
基本每股收益（元/股）	0.8447	0.5971	41.47%	0.6024
稀释每股收益（元/股）	0.8447	0.5971	41.47%	0.6024
加权平均净资产收益率	15.20%	11.71%	3.49%	12.87%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	4,649,693,194.58	5,337,038,714.34	6,461,176,035.83	6,392,673,737.35
归属于上市公司股东的净利润	226,422,082.80	207,135,362.66	275,586,130.27	174,289,558.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	192,879,631.58	235,017,137.18	277,643,771.42	161,721,172.86
经营活动产生的现金流量净额	-50,577,436.69	-164,795,423.46	-718,207,754.16	1,991,083.67

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	29,378	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,730	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	60.53%	633,045,151	0	不适用	不适用	
华强集团—平安证券—21 华强 E1 担保及信托财产专户	其他	5.74%	60,000,000	0	不适用	不适用	
华强集团—平安证券—21 华强 E2 担保及信托财产专户	其他	4.49%	47,000,000	0	不适用	不适用	
杨林	境内自然人	2.70%	28,270,208	0	不适用	不适用	
张玲	境内自然人	1.75%	18,293,104	0	不适用	不适用	
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.25%	13,073,750	0	不适用	不适用	
兴业银行股份有限公司—南方兴润价值一年持有期混合型证券投资基金	其他	1.19%	12,446,087	0	不适用	不适用	

中国工商银行—南方绩优成长股票型证券投资基金	其他	0.79%	8,263,035	0	不适用	不适用
香港中央结算有限公司	境外法人	0.65%	6,829,011	0	不适用	不适用
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	不适用	不适用
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，深圳华强集团有限公司、华强集团—平安证券—21 华强 E1 担保及信托财产专户和华强集团—平安证券—21 华强 E2 担保及信托财产专户为一致行动人；杨林、张玲和杨逸尘为一致行动人；其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人不详。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

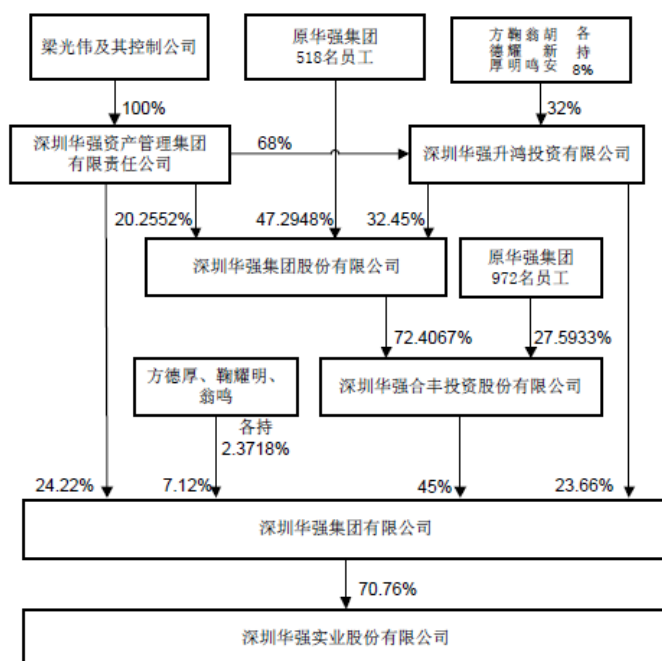
(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

截止2021年12月31日



注：截至2021年12月31日，华强集团持有公司740,045,151股股份，占公司总股本的70.76%。华强集团持有的公司740,045,151股股份中包括通过“华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户”持有的60,000,000股股份和通过“华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户”持有的47,000,000股股份。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

- 1、与上海星思半导体有限责任公司签订《战略合作协议》

2021年2月22日，公司召开董事会会议，审议通过了《关于公司拟参股星思半导体暨签署战略合作协议的议案》，同意公司与上海星思半导体有限责任公司（以下简称“星思半导体”）签订《战略合作协议》，充分发挥各自在人才、技术、资金和资源等方面的优势，本着优势互补、共同发展的基本原则，在股权、业务等方面进行持续性的友好合作；对于合作内容中涉及的公司以CVC投资（基于产业的财务投资）方式小比例参股星思半导体的股权投资事宜，同意授权公司管理层在不超过1,000万元的投资额度范围内制定、实施具体投资方案，签署投资相关协议，办理与该次投资相关的一切事宜。同日，公司与星思半导体签订了《战略合作协议》等相关文件。

具体内容详见公司于2021年2月23日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上刊登的《董事会决议公告》和《关于公司拟参股星思半导体暨签署战略合作协议的公告》。

2、公司拟分拆所属子公司深圳华强电子网集团股份有限公司至深交所创业板上市的相关事项

公司分别于2020年10月和2021年3月审议通过了分拆深圳华强电子网集团股份有限公司（以下简称“华强电子网集团”）于创业板上市的相关议案。本次分拆完成后，华强电子网集团将通过创业板上市实现与资本市场的直接对接，充分发挥资本市场的功能和优势，增强其自身资金实力及投融资能力，建立符合大数据、互联网行业特点的人才结构和激励机制，加大技术研发投入，加快资源整合，进一步提升华强电子网集团的经营管理能力、品牌知名度、社会影响力，促进其业务进一步加速发展；同时，公司仍将控股华强电子网集团，华强电子集团的整体经营情况、财务及盈利状况仍将在公司合并报表中予以反映，华强电子网集团的快速发展，也将有效深化公司在电子产业链的战略布局，进一步提升公司整体资产质量、盈利能力与风险防范能力。具体内容详见公司于2020年9月30日、2020年10月16日、2021年3月10日分别在《证券时报》和巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上发布的相关公告。

报告期内，华强电子网集团积极推进首次公开发行股票并在创业板上市申报工作，向深圳证券交易所提交了IPO申请，并于2021年6月29日获得了受理，于2021年12月29日更新提交了经审计的财务资料等材料。目前华强电子网集团的IPO工作正在有序推进中。