

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

2021 年年度报告网上业绩说明会投资者活动记录表

编号：2022-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	深圳华强2021年年度报告网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 4 月 20 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
公司接待 人员姓名	董事长：胡新安先生 总经理：郑毅先生 副总经理：刘红女士 董事会秘书：王瑛女士 独立董事：周生明先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1. 您好，想问一下贵司对开展元器件技术研究领域有没有相关的规划，另外，在实体经济受疫情影响较大的情况下，会不会导致贵司的电子市场经营困难？</p> <p>公司一直以来非常重视电子元器件产品技术相关的研究，于 2020 年启动建设半导体应用方案研发与推广中心，持续开展电子元器件应用方案研发、定制化设计、产品技术支持和国产半导体产业化应用等工作，强化公司技术分销能力。近两年来，公司半导体应用方案研发与推广中心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 电源控制器等众多应用方案开发，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。未来，公司将继续加强</p>

半导体应用方案研发与推广中心的建设，并探索以自有产品技术团队为基础培育发展 IC 设计等业务。

公司位于华强北的电子专业市场“华强电子世界”，在疫情期间出租率稳定，并保持稳健发展。华强电子世界是电子元器件及电子终端产品实体交易市场核心龙头，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，参与交易的主体主要为 B 端，而非 C 端。B 端业务往往涉及生产上的需求，这种需求较为刚性，不像 C 端主要为消费需求，消费需求一般具有较强的变通性和可替代性。而且“华强北”的电子一条街产业集群优势在全球都是独一无二、无可复制的。因此，B 端需求的刚性，“华强北”的无可复制性，以及华强电子世界在电子专业市场中的核心龙头地位，共同促进了华强电子世界在疫情期间保持稳健发展。

## 2. 请董秘详细讲解一下业绩说明会 PPT 中 2014 年战略制定和 2020 年战略优化中间的那张战略发展图。

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，推动公司逐步向产业链上更具产业价值的方向迈进。

2014 年，公司根据产业发展规律，制定了从为电子元器件交易提供场所、市场管理（华强电子世界）和信息（华强电子网）等外围服务转到直接切入电子元器件交易环节的发展战略。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，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该行业，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，不断整合国内电子元器件授权分销行业。2018 年，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深度整合，推动各分销企业集聚和共享资源、协同发展以及文化统一，形成规模效应。通过前述收购和整合，公司快速成长为中国本土电子元器件授权分销龙头企业。

另一方面，针对电子元器件长尾现货市场，公司于 2015 年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，目的是与公司原有的“华强电子网”B2B 信息服务平台进行整合。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，结合两家公司优势资源和能力等，构建统一的电子元器件产业互联网平台并推进该平台快速创新发展。

发展到 2020 年，公司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。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，公司结合公司最新的资源禀赋和能力，于2020年进一步优化了发展战略，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. 请董秘详细讲解一下业绩说明会PPT中华强电子网集团的商业模式图。

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。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：

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

### 4. 公司好几年没有做并购了，公司还有并购计划吗？

并购战略是公司发展战略的重要组成部分，并为公司业务发展及产业升级服务。公司近年来一方面在持续挖掘电子元器件授权分销行业内优质并购项目，如有合适机会，公司将继续通过实施横向并购快速获取人才、产品线或客户等资源，做大做强主营业务；另一方面，公司也在持续深化对电子产业链上游的产业研究，广泛挖掘、调研和考察上游半导体设计、制造、封测等领域的投资或并购机会，一旦有合适的并购标的，公司将积

极把握并推进产业内的纵向并购，促进公司产业加速升级。公司旗下华强电子网集团目前正在推进 IPO 进程，如能成功上市，华强电子网集团也将借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作，促进其电子元器件产业互联网业务加速发展。

#### **5. 公司参股投资了好几家 IC 设计公司，为什么都是参股呢，并购不香吗？**

公司参股投资芯微电子、比亚迪半导体、星思半导体、澎湃微电子等 4 家半导体 IDM 或设计企业，是公司基于已有的产业基础开展的 CVC 投资，是公司发展战略的重要组成部分。

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。公司通过开展 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：（1）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；（2）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；（3）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。在开展 CVC 投资同时，公司也在积极关注半导体设计、制造、封测等领域的投资或并购机会，如有合适的并购标的，公司也会择机实施并购，促进公司产业加速升级。

#### **6. 华强电子网集团的 IPO 现在进展怎么样了？**

华强电子网集团于 2021 年 6 月向深圳证券交易所提交了 IPO 申请，并获得了受理，于 2021 年 12 月底更新提交了经审计的 2021 年半年度财务数据等材料。目前华强电子网集团正在更新招股说明书等材料中 2021 年全年的财务数据，并向深交所提交更新后的资料。

#### **7. 公司在物联网、新能源汽车和光伏等领域有哪些客户？**

公司在物联网领域的客户主要包括移远通信、广和通、九联科技、创维数字、有方科技、日海智能、博实结、小天才等；新能源汽车领域的客户主要包括比亚迪、欣锐科技等；光伏领域的客户主要包括阳光电源、锦浪科技、固德威、爱士惟等。

#### **8. 2020 年以来，在疫情冲击下，商场的经营普遍受影响很大。公司的电子专业市场，是否也会受到影响？**

公司位于华强北的电子专业市场“华强电子世界”，在疫情期间出租率稳定，并保持稳健发展。华强电子世界是电子元器件及电子终端产品实体交易市场核心龙头，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，参与交易的主体主要

为 B 端，而非 C 端。B 端业务往往涉及生产上的需求，这种需求较为刚性，不像 C 端主要为消费需求，消费需求一般具有较强的变通性和可替代性。而且“华强北”的电子一条街产业集群优势在全球都是独一无二、无可复制的。

因此，B 端需求的刚性，“华强北”的无可复制性，以及华强电子世界在电子专业市场中的核心龙头地位，共同促进了华强电子世界在疫情期间保持稳健发展。

在疫情期间，华强电子世界在做好经营的基础上，始终做好常态化疫情防控工作，为商户营造平安市场环境，还多次响应政府相关部门的号召，为商户减租，积极履行社会责任。

#### **9. 公司 2021 年经营活动产生的现金流量净额为负，公司资金是否存在较大压力？**

公司 2021 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要是由于公司业务规模增长较快，采购支出增加而销售回款具有一定周期所致。

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，为公司主营业务的发展提供充足、有竞争力的资金保障。

#### **10. 2021 年，公司境内和境外产品线销售额占比达到 1:1，换算一下，境内产品线年销售额已经有 90 多亿，境内产品线做得这么好还挺出乎意料的，主要是因为国产替代吗？**

公司一直以来注重境内产品线与境外产品线均衡发展。在半导体国产替代趋势渐起之前，公司已经基于对国产半导体发展趋势的预判，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。公司旗下其他分销企业也在开拓国际知名产品线同时，积极拓展优质的本土产品线，如紫光展锐、全志科技、昂瑞微等。

此外，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。

作为本土电子元器件分销龙头，公司后续将继续充分发挥对国内电子产业的深度理解、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。

**11. 我看到年报中电子元器件产业互联网分部的毛利率近 22%，为什么有这么高的毛利率？**

电子元器件产业互联网业务为公司的创新业务，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。公司电子元器件产业互联网业务（由公司旗下华强电子网集团运营）拥有较高的毛利率，一方面是由于该业务切实解决了众多客户的采购难题，促进了电子元器件长尾采购的降本增效，创造了较高的价值；另一方面是由于“华强电子网”等互联网 B2B 信息服务平台的运营成本较低且相对固定，且“华强电子网”在业界已经确立了明显的竞争优势。具体而言：

（1）华强电子网集团的全球采购服务，针对电子元器件长尾采购领域寻找采购渠道费时费力、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题，基于积淀十多年的供应商和 SKU 等数据库，利用自主研发的 EBS 系统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，切实解决了客户的采购难题，因此能够拥有较高的毛利率，2021 年全球采购服务毛利率在 19% 以上。

（2）华强电子网集团的综合信息服务，通过“华强电子网”等互联网平台，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，业务成本主要是网站运营相关成本，“华强电子网”凭借近二十年的运营经验积累和优质服务输出，在电子元器件垂直领域已形成明显的先发优势，具有成熟的系统开发运营经验和品牌效应，故无需投入过多的运营成本，近两年毛利率保持在 90% 以上。

附件清单

无

日期

2022 年 4 月 20 日