

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：2022-003

| | |
|---------------|---|
| 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 | 财通证券 张益敏、白宇、王鑫 华美国际投资集团 何欢、颜滨 泾溪投资 韩宇 南方基金 吴春林 中融基金 马步青 宝盈基金 荣志能 大成基金 王帅 |
| 时间 | 2022年9月19日 |
| 地点 | 深圳华强会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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70多家，员工2000余人。</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、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，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商，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领军者，是公司的创新业务）和华强电子世界（全球最大的电子元器件及电子终端产品实体交易市场，是公司的“现金奶牛”业务）。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> |

2、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。

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，打造了资源、资金、人才、信息系统、仓储和报关等统一运营管理平台，推动原有各项分销业务加速发展，并持续赋能、培育、发展围绕新引入的团队、产品线或客户开展的业务。同时，华强半导体集团持续挖掘行业内优质项目或标的，以平价并购、合资经营、业务合作等方式快速获取人才、产品线或客户等资源，在保证发展质量的前提下进一步加快分销业务发展速度。

通过前述收购和整合，公司迅速确立并持续巩固了本土电子元器件分销龙头地位，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，公司代理的产品线覆盖电子元器件全品类以及高中低端各个层次，服务的客户涵盖5G、物联网、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、消费电子等各类应用领域。

3、公司电子元器件授权分销业务近年来持续增长（包括今年上半年逆势增长）的原因

作为本土电子元器件分销龙头，公司持续加强与上下游的信任与合作，充分发挥头部企业的综合竞争优势以及稳定供应链的产业价值，实现了业务规模的持续增长：

（1）有效保障上下游供应链安全，与上下游合作粘性强。基于公司完整的产品线和客户布局，公司能够及时向原厂反馈下游各类应用市场和众多客户的需求信息，并以预约方式大批量采购原厂产品，助力原厂科学安排研

发和生产，稳定供给；同时公司向客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品，引导客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货，在各种市场环境下均能有效保障客户供应链的安全和稳定。由此，公司与上下游建立了长期、稳定的信任和合作关系，上下游基于对公司各方面的信任，会更愿意将更多的合作机会给到公司。

(2) 抗风险能力强，业绩持续稳健增长。公司秉承长期主义，稳步发展电子元器件授权分销业务，不进行激进的盲目扩张，不从事任何可能损害上下游利益的炒货等短视行为。公司对授权分销业务的这种发展理念，加之公司长期构建的分销平台的综合实力、风控管理能力等，使得公司拥有很强的抗风险能力；公司布局的丰富的产品线种类和广泛的下游应用领域，也能帮助公司内部平滑掉不同下游行业不同的周期波动，并促进公司总体业绩的稳步增长。

(3) 综合竞争优势明显，市场份额持续提升。作为龙头企业，公司在规模、资金、技术、管理、风控能力等方面均确立了较强的竞争优势，公司能够凭借综合竞争优势争取到更加有利的合作条件，并持续开拓新产品线和客户，不断提升市场占有率。

4、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台）的商业模式介绍

(1) 商业模式产生背景：电子产品制造商在研发、打样、试产、量产（量产阶段的频发错配）、维修各环节都有小批量、长尾采购需求，这些采购需求是长期客观存在的，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点。由于电子元器件长尾采购市场存在严重的信息不对称，“能见度”低，谁能供货、价格是否合适、品质如何、供货商能否按期交货等等制造商都难以判断，因此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，自成立以来一直秉承数字化经营理念，持续积淀和迭代供应商、SKU等数据，强化数字化能力，提升行业“能见度”，促进产业链效率提升。

(2) 华强电子网集团商业模式的本质：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。

(3) 华强电子网集团的数字化能力及服务体系：

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。

(4) 市场空间：国内电子元件年销售规模约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（人民币）。

5、华强电子网集团产业互联网模式的飞轮效应

随着华强电子网集团持续丰富供应商和SKU数据库，完善数字化的图谱，

华强电子网集团匹配和满足客户采购需求的能力就将越强，客户就将更愿意向华强电子网集团下单，从而促进订单数量的提升。而订单数量的提升又将反过来刺激华强电子网集团对最具效率的供应商和SKU等数据的识别、更新和迭代，进一步完善供应商画像，从而更加有效地匹配和满足客户的采购需求，进一步促进华强电子网集团能力的提升和订单数量的增加，进而产生飞轮效应。

6、华强电子网集团的业务平台介绍

目前，华强电子网集团旗下主要拥有全球采购服务平台、电子元器件B2B信息服务平台（华强电子网）、专业的电子行业大数据及企业管理SaaS服务平台（华强云平台）、电子元器件仓储及交易服务中心（华强云仓）等业务平台，具体情况如下：

全球采购服务平台以数字化为核心驱动，为以大中型电子产品制造商为主的终端客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的长尾采购服务。其核心运营系统为EBS系统，该系统由华强电子网集团自主研发，拥有庞大的底层数据库（SKU数据库、供应商数据库、客户数据库等），具备强大的数据收集、清洗、分析和应用能力，可迅速查询全球供应渠道的库存情况，匹配符合客户需求的产品，为业务发展提供强大的自动化、智能化支持。同时，华强电子网集团发展了线上自营采购服务平台“华强商城”，华强商城(www.hqbuy.com)主要服务于个人、研究机构、现货商和小型制造商等中小微客户。

华强电子网(www.hqew.com)于2002年上线运行，定位于行业领先的电子产业链原材料B2B信息服务平台，为电子元器件供应商提供产品信息展示、供需信息发布、数据推广、营销广告等服务，并收取会员费与服务费；同时，为电子元器件采购方提供免费的电子元器件供应商和产品信息搜索平台。

“华强电子网”在全球电子元器件专业网站排名第一，网站年访问量超1亿次，付费会员超过1万家，注册用户超150万家。

华强云平台(www.hqyun.com)于2017年上线运行，是集线上商铺运营管理、库存管理、数据分析和物流等服务于一体的SaaS服务平台。华强云平台借助数据分析能力，形成信息化服务方案，帮助行业内中小微企业进行商铺

管理和进销存等日常管理，实现其企业经营效率的提高和数字化转型升级。

华强云仓（www.icvip.com）于2019年上线运行，基于电子元器件行业提供集仓储、物流、交易为一体的服务，以华强北商圈的现货交易市场为试验点，利用品牌影响力，搭建华强北仓库，开放引入各类电子元器件的优质商家。入驻商家将其电子元器件产品寄放在华强云仓的实体仓库中，华强电子网集团将其产品信息同步至“华强云仓”线上交易平台、“华强商城”和“华强电子网”，通过提高曝光度助力产品销售，并提供物流服务；同时入驻商家也成为华强电子网集团全球采购服务的供应渠道之一。该平台为华强电子网集团的战略平台，目前规模较小。

7、公司电子元器件产业互联网业务的毛利率情况

公司电子元器件产业互联网业务拥有较高的毛利率（近年来保持在20%以上），一方面是由于该业务切实解决了众多客户的长尾采购难题，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。

| | |
|--------------|--|
| | <p>8、公司的存货情况</p> <p>(1) 公司电子元器件授权分销业务的存货：今年上半年公司电子元器件授权分销业务的存货稍有增长，主要是公司电子元器件分销业务规模增长所致。</p> <p>(2) 公司电子元器件产业互联网业务的存货：公司电子元器件产业互联网（华强电子网集团）的商业模式是数字化驱动，本身是不需要进行备货的。华强电子网集团根据客户的需求，在客户确认订单后为客户提供采购服务，产品入库至发货给客户期间会形成一定的存货，但总体存货金额较小，存货减值风险很低。基于华强电子网集团“采购服务”的前述服务属性，华强电子网集团营收规模的迅速增长并不会带来存货的同比增加。2021年电子元器件缺货潮背景下，为提升向客户的交付效率，对市场严重缺货的型号，华强电子网集团进行了少量的备货，金额很小。</p> <p>9、华强电子网集团分拆上市的进展</p> <p>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2022年6月更新提交了经审计的2021年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的2022年半年度的财务数据，并积极推进IPO进程。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022年9月19日 |