

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：2023-001

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	中信期货 黄磊
时间	2023年2月6日
地点	深圳华强会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：黄辉
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80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> <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</p> <p>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</p>

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。

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发展的规划

公司将继续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，继续做大做强电子元器件授权分销业务，巩固公司在国内电子元器件授权分销行业的龙头地位。

其中：在产品线的拓展方面，公司一方面将顺应产业链国产替代趋势，大力开拓本土优质产品线，另一方面也将持续开拓国际龙头性原厂的产品线，进一步提升公司核心竞争力。

在并购方面，公司仍将持续挖掘行业内优质项目或标的，如有合适机会，公司将继续通过实施并购快速获取人才、产品线或客户等资源，进一步加快分销业务发展速度。

4、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了一个远期发展规划，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，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。截至目前，公司已经相继以CVC方式小比例参股了5家（芯微电子、比亚迪半导体、星思半导体、澎湃微电子、泰科天润）优秀并具有较大发展潜力的半导体IDM或设计企业。公司在这5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其提供产品分销、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。

5、华强电子网集团分拆上市的进展

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，2022年12月22日华强电子网集团首次公开发行股票并在创业板上市申请已获得深圳证券交易所创业板上市委员会审核通过。

6、公司毛利率较为稳定的原因

在外部环境持续变化的情况下，公司的毛利率总体而言较为稳定，主要

	<p>是由于：</p> <p>（1）公司主营业务电子元器件授权分销业务（华强半导体集团），是在取得上游电子元器件原厂的代理权后，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，公司不从事炒货等伤害客户关系的行为，因此毛利率较为稳定。同时，公司也将持续优化产品线结构，进一步提升高毛利率产品线的占比，并继续提升技术分销水平，为上下游提供更多增值服务，促进公司分销业务毛利率提升；</p> <p>（2）公司创新业务电子元器件产业互联网业务（华强电子网集团），业务形式主要包括全球采购服务和综合信息服务。作为基于大数据的产业互联网平台，华强电子网集团全球采购服务的业务实质是以数字化能力为下游客户提供高效的“找货服务”，由系统在为客户匹配到供应商后基于“商品采购成本+合理利润”的原则定价，该业务的毛利率是采购服务价值的体现，而非产品价格本身，因此其毛利率较为稳定；华强电子网集团综合信息服务主要是通过“华强电子网”等互联网B2B信息服务平台，为电子行业上下游客户提供产品信息展示、供需信息发布、营销广告、SaaS等服务，并收取会员费和服务费用等，经过近二十年的运营经验积累和优质服务输出，具有成熟的系统开发运营经验和品牌效应，运营成本较低且相对固定，相应的，毛利率较高且较为稳定；</p> <p>（3）公司的“现金奶牛”业务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。华强电子世界近年来出租率稳定保持在较高水平，业务发展稳健。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月6日