

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2023-008

# 深圳华强实业股份有限公司 2022 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期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	
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	

### 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

受电子行业新旧创新周期的交替，以及宏观经济疲软、地缘政治冲突等诸多因素的叠加影响，2022 年电子元器件行业景气度持续走弱，大部分电子元器件进入去库存周期；需求侧，除电动汽车、光伏、储能、工业控制等少部分行业景气度较高之外，大部分行业的需求下行，消费电子市场的需求更是全年持续低迷。

同时，随着美国、欧盟等纷纷发布芯片法案，2022 年半导体行业逆全球化加剧，半导体产业链、供应链自主可控的战略意义愈发凸显。中国也在持续加大对半导体产业发展的支持力度，继续推进半导体国产替代进程。

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

在电子行业新旧创新周期的交替及半导体国产替代进程中，电子元器件授权分销作为半导体产业链重要的中间环节，其产业价值（特别是对新品应用方案研发，打造安全、稳定的供应链以及对本土半导体品牌的推广等方面所具有的重要价值）进一步得到广泛认可，且大型分销平台凭借其产品线 and 客户布局的广度、技术分销的实力等，能更好地把握代表科技创新方向的发展机遇，竞争优势进一步凸显。

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。2022 年 12 月，电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司正式成立。公司作为本土电子元器件授权分销龙头企业，是电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司的发起股东之一，后续将充分发挥自身的各方面优势和资源，积极支持和配合交易中心建设工作，助力推动电子元器件上下游产业链供应链的融合发展。

### 2、电子元器件产业互联网

产业互联网是利用数字化能力提升产业链效率的新型经济形态，是数字经济的重要组成部分。近年来，国家出台了一系列政策，鼓励和支持数字经济和产业互联网的发展。2020 年 4 月，国家发改委、中央网信办发布《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》，首次在国家层面正式提出了产业互联网概念，并提出打通产业链上下游企业数据通道，促进全渠道、全链路供需调配和精准对接。2021 年 3 月，十三届全国人大四次会议表决通过《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》，提出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。2021 年 12 月，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》，要求推动产业互联网融通应用，以数字技术促进产业融合发展，并支持符合条件的数字经济企业进入多层次资本市场进行融资。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》，要求做强做优做大数字经济，支持数字企业发展壮大。

电子元器件产业互联网作为产业互联网在电子元器件垂直领域的应用，致力于改造传统的电子元器件现货流通链条，重构生产关系，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效。目前国内电子元器件产业互联网仍处于发展初期，已经构建形成一定竞争力的商业模式的企业数量极少，规模也较小；华强电子网集团作为行业的先行者，经过十多年的摸索和不断完善，率先构建了以数字化为核心驱动力的商业模式，在数据资源、数字化能力、终端客户资源、人才和品牌等方面已经构筑多重竞争壁垒。随着国家对半导体和产业互联网政策支持力度持续加大，在双重政策支持下，电子元器件产业互联网有望加速发展。

### 3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场

深圳华强北是全国规模最大、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，其“中国电子第一街”的产业集群优势在全球独一无二、无可复制。报告期内深圳华强北继续保持前述产业地位，在国内经济下行压力加大等背景下，深圳华强北的电子元器件及电子终端产品实体交易市场经营也承受着一定压力，但核心龙头市场基于其竞争优势，发展较为平稳。

#### （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实体专业市场（华强电子世界）。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；

二是通过持续加大数字技术和互联网技术开发力度，提升数字化、智能化能力和平台影响力，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；

三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市场，作为公司业务稳定发展的基石（“现金奶牛”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、数字化能力、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、物业资产、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到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丰富行业经验，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。

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，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形成了完整、广泛、互补的科学布局。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业务（华强电子网集团）

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。

### （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，华强电子网集团基于广泛的数据连接以及丰富的供应商、SKU 数据资源，利用数字化、智能化系统（EBS 系统）及互联网技术等，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）华强电子网集团商业模式的本质及其产业价值

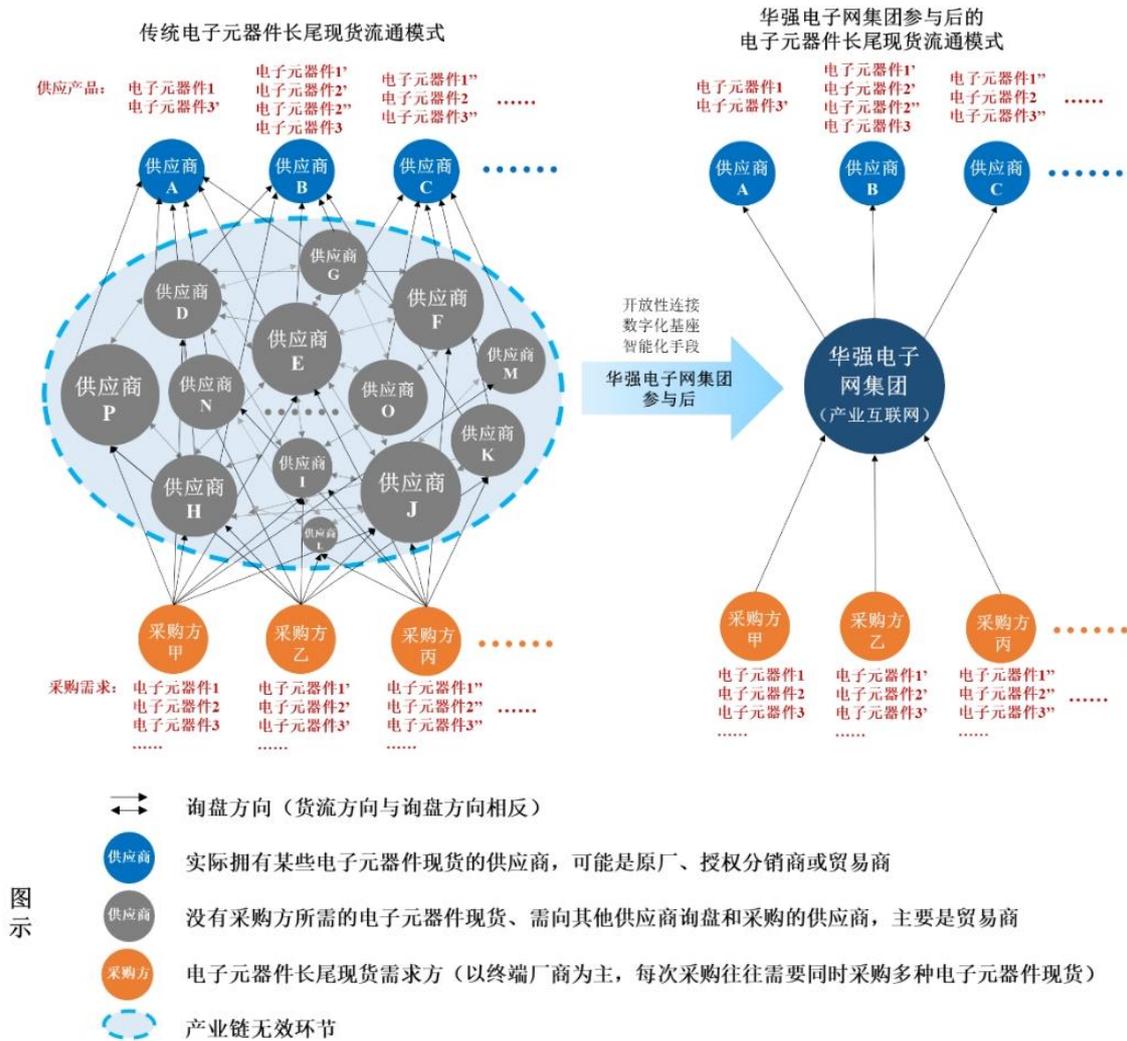
华强电子网集团商业模式的本质是利用互联网信息技术及数据资源重构电子元器件长尾现货供应链，实现降本增效。

电子元器件长尾现货交易的生态复杂，参与者众多且非常分散，原厂、授权分销商、贸易商、终端厂商等均可能成为长尾现货供货链条中的一环。在传统长尾现货流通模式下，采购方能接触到的现货供应商非常有限，单个现货供应商

拥有的现货供应渠道也很有限，真实的采购需求和有效供给存在严重的信息不对称，进而导致长尾现货采购链条长，各类主体在进行采购时，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，通过 API、FTP、互联网平台等多种方式广泛地进行数据连接，持续积累和不断迭代供应商和 SKU 等数据，搭建供需信息交互的平台，利用大数据、互联网技术等助力产业链数字化水平提升，改造了传统的电子元器件现货流通链条，重构了生产关系，从而从本质上提升电子元器件长尾采购效率。华强电子网集团重构电子元器件现货生态生产关系的示意图如下：

华强电子网集团重构电子元器件现货生态示意图



华强电子网集团重构电子元器件现货交易生态的过程中，实现了诸多产业价值，包括：（1）缩短供应链，减少信息和货物流转节点；（2）实现一站式采购，提高制造业终端客户采购效率；（3）减少供需信息失真，降低采购价格，节约制造业长尾采购成本；（4）在数字化、系统化基础上建立专业管理团队，提升交付品质和可靠性；（5）提供 SaaS 等服务，提升电子元器件产业链参与者的数字化能力等。

### （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。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。

### 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本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，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

2022 年，在国内经济下行压力加大、电子元器件行业景气度持续走弱等背景下，公司基于超前、完整的业务布局，积极应对挑战，推动业绩逆势增长，实现营业收入 239.41 亿元，同比增长 4.82%；实现归属于上市公司股东的净利润 9.52 亿元，同比增长 7.81%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9.61 亿元，同比增长 10.76%。

**公司三大业务板块在报告期内经营情况良好，在经济和行业双重下行压力下展现了很强的发展韧性，具体如下：**

#### （1）电子元器件授权分销业务规模连续第 8 年增长

华强半导体集团是公司电子元器件授权分销业务的运营主体，是国内电子元器件授权分销龙头企业。

2022 年，华强半导体集团实现营业收入 195.20 亿元，同比增长 2.20%；实现归母净利润 4.46 亿元，同比下降 17.07%。华强半导体集团克服经济疲软和行业景气度下行等不利影响，实现了公司电子元器件授权分销业务规模的连续第 8 年增长，进一步验证了华强半导体集团作为国内电子元器件分销龙头拥有的综合竞争优势和可持续发展能力。

**华强半导体集团报告期内收入增长的主要原因包括：**

①**基于完整的、前瞻性的产品线和客户资源布局，抓住细分领域发展机遇，有效平抑行业总体波动风险。**华强半导体集团多年前已经在新能源（光伏、电动汽车等）、国产半导体领域进行布局，与众多国内新能源头部客户、本土主流的半导体原厂均建立了长期稳定的合作关系。报告期内，新能源快速发展以及半导体国产替代趋势的确定性进一步凸显，华强半导体集团基于提前多年的布局，抓住新能源等细分领域电子元器件需求扩张的机遇快速抢占市场，同时持续加大

对重点合作的国产半导体品牌的技术支持和推广力度，促进了相关产品线业务规模持续扩大。

②**凭借综合竞争优势持续开拓新的优质产品线和客户，为业务发展贡献新增量。**华强半导体集团基于龙头竞争优势，能够在各种市场环境下持续不断地拓展新业务。近年来开拓的部分产品线和客户在报告期内逐步起量；同时华强半导体集团在报告期内新开拓了一批优质产品线和众多新客户，其中部分产品线已经为华强半导体集团贡献了数亿元营收。

报告期内，华强半导体集团收入增长而利润下滑主要是人民币对美元汇率宽幅波动导致汇兑损失增加，以及电子元器件需求下降、进入去库存周期导致业务毛利率空间一定程度上被压缩所致。

### (2) 电子元器件产业互联网业务在 2021 年高速增长的基础上继续保持增长

华强电子网集团是公司电子元器件产业互联网业务的运营主体，是国内电子元器件产业互联网的先行者和领军企业。

2022 年，华强电子网集团在 2021 年高速增长的基础上继续保持增长，实现营业收入 38.55 亿元，同比增长 23.21%，实现扣除非经常性损益后净利润 2.75 亿元，同比增长 7.75%。

#### 华强电子网集团电子元器件产业互联网业务近 3 年业绩增长情况

单位：亿元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额
营业收入	38.55	23.21%	31.29	381.28%	6.50
扣除非经常性损益后净利润	2.75	7.75%	2.56	326.11%	0.60

报告期内华强电子网集团业绩增长的主要原因包括：

①**商业模式优势凸显，数字化能力及平台影响力持续强化，为业绩增长打下基础。**2021 年全球大规模的电子元器件缺货潮，为华强电子网集团加速验证其产业互联网的商业模式提供了良好机遇，华强电子网集团以数字化能力高效匹配供需、提升采购效率等产业价值凸显。华强电子网集团商业模式的优势在 2021 年、2022 年两年期间获得行业上下游的广泛认可，在业内的知名度和影响力迅速提升。在这两年期间，华强电子网集团抓住机遇，持续引进人才，开拓全球优质供应渠道资源，丰富供应商和 SKU 数据库，并不断升级迭代 EBS 系统，建设数据中台，强化数字化和智能化能力；华强电子网集团数据库中新增供应商数量近 2,000 家，业务和技术团队也从 2021 年初的 244 人增加到 2022 年底的 609 人。华强电子网集团持续强化的数据资源、数字化能力、平台影响力以及人才团队等，均为华强电子网集团业绩增长打下了坚实基础。

②**充分发挥数字化优势，挖掘并高效满足客户需求，推动业绩逆势增长。**报告期内，电子元器件行业总体景气度开始下行，但供需在不同地域、不同行业、不同品类间仍然存在结构性差异，加之电子元器件复杂供应链体系中各种扰动因素，供需错配以及由此导致的长尾采购需求仍然广泛存在。华强电子网集团在报告期内充分发挥商业模式优势，借助其广泛链接上下游供需的大数据平台，敏锐洞察全球电子元器件的供需变化以及由此导致的供需错配，重点分析、跟进和发力长尾现货采购需求较高的行业（如新能源汽车行业）及客户，并大力开拓海外市场，高效满足客户长尾采购需求，推动业绩逆势增长。2022 年，华强电子网集团全球采购服务新增发生交易的客户数量超过 2,500 家；境外收入较 2021 年同期大幅增长，增幅超过 100%。

### (3) 电子元器件及电子终端产品实体交易市场业务持续稳健发展

华强电子世界是公司电子元器件及电子终端产品实体交易市场业务的运营主体，是电子元器件及电子终端产品实体交易市场的核心龙头企业。

2022 年，华强电子世界业务继续保持稳健发展，实现营业收入 4.38 亿元，同比下降 5.72%。华强电子世界业务收入略有下滑，主要是因为报告期内华强电子世界主动承担社会责任，在疫情期间减免了商户部分租金。如剔除前述减免租金的影响，华强电子世界报告期内实现营业收入 4.75 亿元，同比增长 2.12%。

**华强电子世界业务的稳健发展，根源于华强电子世界生态级的竞争力以及持续的业态和服务创新。**作为全球最大的电子元器件及电子终端产品实体交易市场，华强电子世界经营品类齐全、服务完善，与商户的合作关系稳定，出租率一直保持在高水平。同时，华强电子世界还不断顺应市场变化，积极开展经营和服务“微创新”，持续优化业态结构，改善铺位利用效率和商户经营环境，不断提升商户服务水平，进一步增强商户粘性。

## 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 2022 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）——持续提升分销大平台核心竞争力，巩固本土电子元器件分销龙头地位

报告期内，华强半导体集团继续加强电子元器件分销领域的内外部资源整合，强化分销管理和产品技术服务等各方面的能力，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，完善业务布局，持续提升核心竞争力，巩固本土电子元器件分销龙头的地位。

#### ①分销管理能力方面：以信息化为核心持续完善统一运营管理平台，拓宽管理护城河，赋能业务发展

2021 年，华强半导体集团在全集团上线以 SAP 系统为基础构建的 ERP 系统。报告期内，华强半导体集团继续加大对信息系统的建设投入，以信息化为核心，深入推进电子元器件授权分销统一运营管理平台建设，通过现代化信息手段加强对采购、销售、仓储、应收账款回收、库存水位控制等各环节的管理，促进分销业务各个节点运转效率的提升和成本的降低，提升现代化管理水平。

此外，华强半导体集团继续强化自有报关平台的业务能力，提升报关效率，降低报关成本，并持续助力完善汇兑损益多层次管理工具；继续拓展低成本的融资渠道和方式，为分销业务发展提供充足、有竞争力的资金保障。

#### ②产品线和客户资源方面：持续优化产品线和客户结构，扩大上下游覆盖面，促进业务可持续发展

**产品线方面：**报告期内，华强半导体集团继续深化与重点产品线的长期合作关系，并不断开发新的有市场竞争力的产品线，进一步丰富公司授权分销的产品线构成，夯实分销业务龙头优势的基石。

深化或拓展产品线合作的主要工作内容	代表性产品线
在稳固与重点产品线既有合作领域的基础上，挖掘或进一步强化各产品线在新能源、汽车电子、物联网等快速发展的行业的应用，促进相关产品线销售额增长	Wolfspeed、LG、YM Tech、紫光展锐、昂瑞微、纳芯微、尚阳通、比亚迪半导体等
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，持续加大对国产半导体品牌的技术支持和推广力度，助力国产品牌提升市场份额	紫光展锐、兆易创新、昂瑞微、晶晨股份、晶存科技、全志科技等
开发新的产品线代理权，为客户提供更加丰富的产品种类，为公司分销业务可持续发展积蓄动能	联咏（Novatek）、紫光同创、功成半导体、冠坤、瑞鼎科技等

**客户方面：**报告期内，华强半导体集团立足公司丰富的产品线资源，继续做好长期合作的重点客户的服务工作，拓宽与客户合作深度与广度，并持续开拓新的客户，促进公司分销业务可持续发展。

深化或拓展客户合作的主要工作内容	代表性客户
持续为客户提供稳定的供货和技术增值等服务，及时向客户传递市场供需状况，引导客户对采购、库存等进行合理安排，保障客户生产经营的安全和稳定	OPPO、VIVO、歌尔股份、闻泰科技、德赛西威、华阳通用、九联科技、广和通、海康威视、科大讯飞、创维数字等
公司在新能源（包括光伏、电动汽车等）行业提前多年布局，与新能源行业众多头部客户均建立了长期稳定的合作关系。报告期内，新能源行业景气度持续高企，公司积极争取原厂货源，尽最大努力满足新能源客户增长的需求，提升公司市场份额	比亚迪、阳光电源、锦浪科技、首航新能源、固德威、爱士惟、欣锐科技等
持续开拓汽车、工业控制、新能源、医疗、物联网等领域的优质客户，进一步完善公司的业务布局，为公司业务增长贡献增量	零跑汽车、海立股份、立讯精密、群光电能、骆驼集团、万集科技等

#### ③产品技术能力方面：继续深入推进半导体应用方案研发与推广中心建设，提升技术分销实力

报告期内，华强半导体集团继续加强 AE（应用开发工程师）和 FAE（现场支持工程师）团队建设，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等能力，完成了数十项应用方案研发，并重点加大了对国产半导体产品的软硬件整体解决方案开发力度，对部分重点产品线给予技术人员驻厂的全方位支持，进一步增强合作粘性。

#### ④外延并购方面：持续关注电子元器件分销领域的并购机会，完成对宝创科技的收购

报告期内，华强半导体集团继续多渠道挖掘行业内优质并购项目，调研考察了一批潜在并购标的，并完成了对宝创科技的并购。宝创科技代理分销威兆半导体、进芯电子、华润微、士兰微、Semikron、RECOM 等产品线，拥有比亚迪、中车时代电气、汇川技术等优质客户资源。对宝创科技的并购进一步强化了公司在新能源和工业控制等领域的布局。

### (2) 电子元器件产业互联网平台（华强电子网集团）——持续加强数字化能力建设，促进业务创新发展，同时积极推进 IPO 相关工作

报告期内，华强电子网集团继续加大人才引进力度，以数字化能力建设为核心，持续深化整合和创新，并充分发挥其产业互联网的商业模式优势，不断提升平台影响力和竞争力，促进业务创新发展，巩固行业内领军地位。

#### ①数字化能力方面：持续加大技术研发投入，强化数字化能力，赋能业务发展

报告期内，华强电子网集团持续引入优秀技术人才，增强技术团队的实力，重点围绕升级迭代 EBS 系统和建设完善数据中台，深入开展技术研发和创新工作。在数据中台建设方面，以数据可视化、资产化和智能化为目标，进一步强化对数据资源的整合、分析、开发和治理，实现了对交易动态的全程可视化挖掘追踪，为经营决策提供了更直观的数据化支撑；在 EBS 系统优化方面，基于利用系统内外部数据构建和迭代的供应商画像，对供应商进行全生命周期管理和动态智能评价，并开发了 BOM 配单智能化选型和报价等功能，进一步提升业务开展的数字化和智能化水平。依托海量的数据资源和持续强化的数字化能力，华强电子网集团在报告期内通过大数据分析精准预判和跟进需求扩张的品类、行业和地域，高效响应、匹配和满足客户长尾采购需求，促进业绩增长。

#### ②平台优化方面：利用技术创新推进平台优化，持续提升平台影响力

报告期内，华强电子网集团持续推进信息技术和互联网技术创新，优化全球采购服务和综合信息服务两大业务平台。在全球采购服务平台方面，华强电子网集团通过 EBS 系统成功实现与大客户系统的 API 对接，初步建立面向客户的对外开放平台（“客户互联平台”），进一步增强了客户粘性，提升了大客户服务能力；在 WEB 端，继续优化在线采购平台“华强商城”的功能和体验，并结合与“华强电子网”的流量转化等，促进“华强商城”注册用户数量大幅提升，较上年同期增长超过 100%。在综合信息服务平台方面，“华强电子网”（行业领先的电子产业链原材料 B2B 信息服务平台）持续扩充平台展示的优质 SKU 数量，并通过升级搜索页面和电子合同系统、优化自主研发的即时通讯工具等，持续提升会员和用户的使用体验，报告期内“华强电子网”付费用户增加 2,000 多家，较上年同期增长超过 20%。

报告期内，华强电子网集团获得了以下多项荣誉，得到了市场的充分认可，反映了华强电子网集团在行业内日益增强的影响力：

获奖时间	奖项名称	颁奖单位
2022 年 1 月	2021 年度（行业）领军企业	博鳌企业峰会组委会
2022 年 6 月	2021 年深圳市专精特新中小企业	深圳市工业和信息化局
2022 年 11 月	2022 中国产业数字化百强榜	托比网
2022 年 12 月	第二十一届深圳企业创新纪录	深圳市企业创新纪录审定委员会
2023 年 1 月	2022 年度（行业）十大创新企业	博鳌企业论坛组委会

#### ③IPO 工作：有序推进 IPO 工作，顺利通过深交所创业板上市委员会审核

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，并于 2022 年 12 月 22 日顺利通过深交所创业板上市委员会审核。后续华强电子网集团将继续积极推进 IPO 相关工作，争取早日获得证监会注册批复。如能成功上市，华强电子网集团将充分发挥资本市场的功能和优势加快业务创新发展。

### (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）——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，华强电子世界打造了平安、有序的实体市场经营环境，并持续开展经营和服务等“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。主要的“微创新”举措包括：持续扩大“电子总部”创新业态的影响力，并继续探索新的业态布局，打造“品牌电子采购交易区”和摄影器材综合旗舰店等，引进更多优质商户，巩固华强北标杆市场地位；创新商户服务内容，通过内容策划、视频拍摄剪辑等为商户提供定制化推广服务，精准助力提升商户品牌价值；继续加强微信公众号+视频号的新媒体内容建设，进一步提升公司品牌影响力。

#### (4) CVC 投资业务——持续开展 CVC 投资，逐步建设打造产业链生态

报告期内，公司围绕打造虚拟或实体 IDM 集团的远期发展规划，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，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，并完成了对碳化硅功率器件 IDM 企业泰科天润的投资；同时，公司持续推动与已投资企业展开良性产业互动，逐步建设打造产业链生态，提升公司在电子产业链的影响力。

截至报告期末，公司 CVC 投资基本情况如下：

投资标的名称	投资时间	投资阶段	经营模式	主营产品
芯微电子	2019.12 / 2020.12	PE 阶段	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
比亚迪半导体	2020.06	Pre-IPO 阶段	IDM	车规级 IGBT、SiC 器件、MCU、电源 IC、CMOS 图像传感器、光电半导体等
星思半导体	2021.02	Pre-A 轮	Fabless	5G 连接处理器芯片、相关外围芯片和集成应用芯片
澎湃微电子	2021.09	VC 阶段	Fabless	MCU
泰科天润	2022.04	VC 阶段	IDM	碳化硅功率器件

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继主体结构封顶后，顺利开展幕墙、精装修等工程施工，并已启动招商准备工作；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

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	16,363,460,014.24	15,766,847,589.18	3.78%	12,240,957,482.73
归属于上市公司股东的净资产	7,025,936,303.98	6,161,060,732.57	14.04%	5,536,513,442.39
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	23,941,299,880.97	22,840,581,682.10	4.82%	16,330,983,089.50
归属于上市公司股东	952,406,473.47	883,433,133.98	7.81%	624,503,761.85

的净利润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	960,562,469.89	867,261,713.04	10.76%	594,084,090.02
经营活动产生的现金流量净额	2,275,825,644.74	-931,589,530.64	344.29%	-480,618,231.52
基本每股收益（元/股）	0.9106	0.8447	7.80%	0.5971
稀释每股收益（元/股）	0.9106	0.8447	7.80%	0.5971
加权平均净资产收益率	14.62%	15.20%	-0.58%	11.71%

## (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	5,867,561,507.85	7,358,210,466.55	5,491,858,195.37	5,223,669,711.20
归属于上市公司股东的净利润	219,643,212.53	302,418,554.22	175,391,800.94	254,952,905.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	216,240,391.74	318,967,014.15	175,809,432.61	249,545,631.39
经营活动产生的现金流量净额	457,806,881.97	413,024,757.38	1,540,001,200.47	-135,007,195.08

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	34,827	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,461	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	57.28%	599,045,151	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	7.65%	80,000,000	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	5.83%	61,000,000	0	不适用	不适用	
杨林	境内自然人	2.02%	21,155,208	0	不适用	不适用	

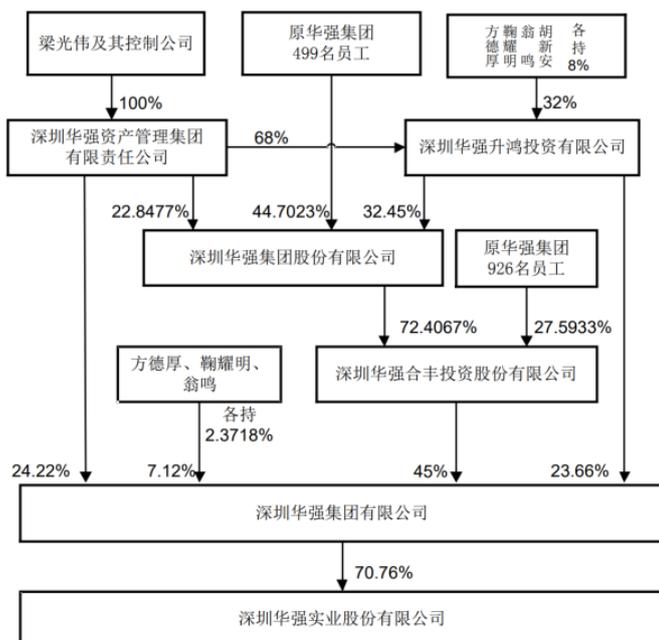
张玲	境内自然人	1.75%	18,293,104	0	不适用	不适用
中央汇金资产管理 有限责任公司	国有法人	1.25%	13,073,750	0	不适用	不适用
兴业银行股份有限 公司—南方兴润价 值一年持有期混合 型证券投资基金	其他	0.75%	7,792,571	0	不适用	不适用
海通证券股份有限 公司约定购回专用 账户	其他	0.68%	7,115,000	0	不适用	不适用
香港中央结算有限 公司	境外法人	0.62%	6,479,885	0	不适用	不适用
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	不适用	不适用
上述股东关联关系或一致行动的 说明	上述股东中，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



注：截至 2022 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 80,000,000 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 61,000,000 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、公司拟分拆所属子公司华强电子网集团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。

华强电子网集团于 2021 年 6 月向深交所提交了 IPO 申请，并于 2021 年 6 月 29 日获得了受理。报告期内，华强电子网集团积极推进 IPO 工作，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。

以上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、2022 年 12 月 23 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。

### 2、公司参与投资设立电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司

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》（以下简称《若干意见》），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。在《若干意见》的研讨、出台过程中，公司积极配合国家发改委、深圳市发改委、商务局和工业和信息化局等政府部门对公司进行调研，为政策出台建言献策；在《若干意见》出台后，公司积极参与电子元器件和集成电路国际交易中心建设的相关工作，配合相关单位研讨政策落地方案。公司于 2022 年 12 月 7 日召开董事会会议审议通过了《关于公司参与投资设立电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司的议案》，同意公司与电子信息产业集团有限公司、深圳市投资控股有限公司等 12 家公司共同发起设立电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司作为电子元器件和集成电路国际交易中心的建设主体。

交易中心已于 2022 年 12 月 30 日注册设立，于 2023 年 2 月 3 日正式揭牌营业，交易中心致力于通过“用户集采、聚合竞标、自助撮合”等交易模式，提升和促进行业供需服务能力，促进行业进一步发展。公司将充分把握在电子元器件和集成电路国际交易中心建设带动下产业中新的发展机遇，持续推进公司业务创新发展，不断提升产业价值。具体内容详见公司于 2022 年 12 月 9 日、2023 年 1 月 3 日在《证券时报》和巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 上发布的《关于公司参与投资设立电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司的公告》和《关于电子元器件和集成电路国际交易中心股份有限公司完成工商设立登记的公告》。