

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

2022 年年度报告网上业绩说明会投资者活动记录表

编号：2023-002

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2022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	2023 年 4 月 24 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：吉贵军先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1. 你好!现在公司的市值是不是低估了?公司业绩连年增长,也算是优秀的公司,但为何没有得到市场的认同?很怀念以前公司要约回购的霸气</p> <p>答：公司致力于做好经营管理工作，提升公司综合竞争力。截至目前，公司授权分销、产业互联网、实体交易市场三大业务板块均已确立国内龙头地位，并仍在不断强化竞争优势；同时，公司也十分重视投资者关系管理，持续加强与机构、个人投资者等的沟通交流，促进市场对公司的了解，提升市场对公司价值的认可度。未来，公司将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全链条和全方位的服务，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</p>

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。

**2. 华强电子网集团综合信息服务毛利率 90%多，这些年业绩增长的也不错啊，董秘能不能再介绍一下这一块业务？**

答：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，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。作为行业领先的电子产业链原材料 B2B 信息服务平台，“华强电子网”拥有百万级别注册用户，通过平台的诚信交易系统、即时在线沟通工具、线上/线下的整合推广体系等，提供千万级别电子元器件产品型号、规格参数搜索及查询服务。凭借近二十年的运营经验积累和优质服务输出，华强电子网集团综合信息服务具有成熟的系统开发运营经验和品牌效应，故无需投入过多的开发成本和推广运营成本，毛利率较高。近年来，随着华强电子网集团产业互联网商业模式逐步得到上下游的认可，影响力持续提升，以及“华强电子网”的互联网服务产品不断升级迭代，“华强电子网”吸引了更多的电子元器件供应商成为会员或购买服务，从而推动付费用户数量持续增长，并进而促进了华强电子网集团综合信息服务业绩增长。

未来华强电子网集团将结合线上强化产品设计、线下加强外地市场开发等策略，进一步拓展综合信息服务的优质会员，扩充“华强电子网”平台展示的优质 SKU 数量，持续巩固平台在电子产业链原材料 B2B 信息服务领域的领先地位。

**3. 请董秘详细讲解一下公司未来发展规划中提到的虚拟或实体 IDM 集团**

答：虚拟/实体 IDM 集团是公司的中长期发展战略。公司将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。公司也在持续关注产业链上游的并购机会。

**4. 董秘能详细介绍下公司半导体应用方案研发与推广中心取得的新进展吗**

答：公司半导体应用方案研发与推广中心主要是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。2022年，公司继续加强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。

**5. 董秘提到公司在新能源领域早有布局，具体是指什么**

答：公司在新能源领域布局的时间非常早，与重量级产品线和客户建立了长期稳定的合作关系，并积累了丰富的产品应用方案设计和技术服务经验。在产品线方面，公司是全球最大的SiC（碳化硅）产品生产商Wolf speed的主要代理商；在客户方面，公司与比亚迪（新能源汽车）、阳光电源（光伏、储能等）、锦浪科技（光伏）、首航新能源（光伏、储能等）、固德威（光伏、储能等）、欣锐科技（车载电源产品等）、爱士惟（光伏）等新能源行业众多头部客户长期合作，为其提供供货、应用方案研发、产品技术支持的整体解决方案及一体化服务。此外，公司创新业务电子元器件产业互联网业务，以数字化能力为核心驱动，为比亚迪、赛力斯汽车、极氪汽车、越南VINFAST汽车等众多新能源汽车客户提供高效、可持续的长尾采购服务。

**6. 华强电子网集团的IPO现在进展怎样了？什么时候能够上市？**

答：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。华强电子网集团后续将继续积极推进IPO进程，争取早日上市。

**7. 公司毛利率水平较为稳定的原因是什么？**

答：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，主要是由于：

（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;

(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;

(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。

#### **8. 公司业绩这么好,建议多分点红啊**

答:公司自上市以来一直秉承积极回馈投资者的理念,坚持持续、稳定的利润分配政策,主动回报公司投资者。公司 2022 年年度股东大会审议通过了《2022 年度利润分配预案》,以 2022 年末公司总股本 1,045,909,322 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元(含税),即分配现金股利总额为 313,772,796.60 元,本次权益分派实施方案具体内容详见公司于 2023 年 4 月 20 日刊登在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的《2022 年度权益分派实施公告》。

#### **9. 越来越多的电子元器件授权分销企业上市,面对同行竞争,公司有哪些竞争优势?**

答:作为国内电子元器件授权分销龙头,公司已经确立并持续巩固以下竞争优势:

(1) 产品线资源优势:公司授权分销的产品线数量位居行业前列,覆盖各品类电子元器件,可广泛应用于不同的下游应用领域。优质且丰富的产品线,是公司授权分销业务持续增长、巩固龙头地位的基础;

(2) 客户资源优势：公司授权分销业务的客户数量众多，覆盖各类应用行业和领域。通过多年的积累和长期可靠的服务，公司与各类应用领域的头部厂商建立了稳定的合作关系；

(3) 管理优势：公司对分销业务进行平台化管理，通过搭建统一运营管理平台，持续整合内外部资源，形成业务规模优势，在品牌、资金、风控、仓储和报关等方面为公司分销业务可持续发展持续赋能；并持续加大对 ERP 等信息系统的建设投入，不断构建完善科学、高效的分销业务运转体系；

(4) 产品技术服务优势：公司拥有业内较强的 AE 和 FAE 技术团队，并持续建设自有的半导体应用方案研发与推广中心，在第三代半导体应用、数字电源设计、功率器件性能评估、专业图像调试等方面积累了丰富的经验，具备较为全面的软硬件整体解决方案开发和技术支持能力。

具体详见公司《2022 年年度报告》第三节“管理层讨论与分析”之“三、核心竞争力分析”中所述。

**10. 电子元器件及集成电路国际交易中心是基于什么背景？公司参与投资设立对公司有什么影响？**

答：1、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。

2、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。公司作为共同发起人参与投资设立电子元器件国际交易中心公司，是公司立足自身优势、积极参与电子元器件和集成电路国际交易中心和中国特色社会主义先行示范区建设的举措。一方面，公司将充分发挥在电子元器件流通领域长期积累的丰富行业经验、产业资源以及数字化等优势，积极支持和配合电子元器件和集成电路国际交易中心的建设工作，助力推动电子元器件上下游产业链供应链的融合发展；另一方面，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，持续推进战略转型和创新发展，不断提升产业价值，为中国 特色社会主义先行示范区建设作出更大贡献。
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 24 日