

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

聚势湾区·智领消费——2024 年度大消费行业集体业绩说明会

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与人员	参与“聚势湾区·智领消费——2024 年度大消费行业集体业绩说明会”的全体投资者
时间	2025年5月13日下午14:00-17:30
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）、“全景财经”微信公众号、“全景路演”APP
形式	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：陈辉军先生 董事、董事会秘书：王瑛女士 副总裁：汪小红女士
交流内容及具体问答记录	1、公司未来有重组或者收购计划吗？ 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。在横向并购方面，公司将持续挖掘电子元器件交易行业内优质并购项目，并将并购标的的选取范围由国内向海外延伸，如有合适机会，公司将通过实施并购快速获取海内外人才、产品线或客户等资源，完善业务布局。在纵向并购方面，公司将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下游的产业研究，广泛挖掘、调研和考察投资机会，积极开展 CVC 投资，如有合适的并购标的，公司将通过收购上游半导体设计公司或下游以高精尖技术为核心驱动的企业，促

	进公司产业加速升级。 2、请问公司 2025 年的发展战略如何，公司在员工关怀上有什么举措 （1）公司的战略定位是：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，具体战略实施路径和 2025 年的经营计划可查阅公司《2024 年年度报告》之“公司未来发展的展望”的相关内容。（2）“为股东创造价值，为员工实现梦想，为社会尽到责任”，是深圳华强矢志不渝的承诺。公司坚持以人为本的核心价值观，关心员工的工作、生活、健康、安全，完善员工福利，重视员工培训，切实保护员工的各项权益，积极构建和谐劳动关系，具体可查阅公司《2024 年年度报告》之“社会责任情况”的相关内容。 3、2024 年公司在研发投入方面情况如何，研发投入对业绩增长的贡献预期是怎样的？ 公司 2024 年研发投入约 1.27 亿元，截至 2024 年末，公司累计拥有 116 项专利，319 项软件著作权。目前，公司建设的 AE 和 FAE 技术团队，在第三代半导体应用、数字电源设计、专业图像调试、物联网产品射频性能测试及优化等方面积累了丰富的丰富经验，具备较全面的软硬件整体解决方案开发和技术支持能力，能够将原厂的新产品和新技术快速导入市场、缩短客户产品开发周期，从而强化公司与产品线、客户的合作粘性，助力公司业务拓展。此外，在 AI 应用方面，公司在重点推进 AI 大模型的本地化部署和 Agent（智能体）开发，探索利用大模型的能力盘活公司在电子元器件垂直领域积淀的海量数据资源，提升公司内外部平台的搜索、匹配效率，赋能公司数字化系统和互联网产品的创新。 4、部分高毛利业务收入减少，这些业务具体是哪些，公司计划怎样恢复和提升这些高毛利业务？ 2024 年，因部分下游应用领域（如光伏等）处于库存去化、需求减少的阶段，电子元器件现货市场持续疲软等，公司在相应市场的毛利率较高的业务收入较上年同期有所下降。2025 年第一季度，电子元器件行业
--	---

	景气度有所回升，公司持续深化与上下游的合作，积极开拓市场，该部分业务的收入已经呈现同比回升态势。 5、公司在 2024 年对资产减值准备的计提情况如何，对净利润造成了多大影响，未来资产减值风险是否可控？ 根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，公司对 2024 年末的各类资产进行了全面清查、分析和评估，基于谨慎性原则，对存在减值迹象的资产计提了减值准备 2.98 亿元，相应减少公司 2024 年归母净利润 2.54 亿元。具体可查阅公司于 2025 年 3 月 14 日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于 2024 年度计提资产减值准备的公告》。公司业务经营稳健，资产减值风险可控。公司未来将继续采取各种措施促进资产运营效率提升，包括持续发挥综合竞争优势，优化产品线和客户结构，积极进行市场拓展，努力促进业务高质量发展；持续加强覆盖全业务流程的信息系统建设，利用现代信息化技术提升业务流转效率和管理质量；加强风控体系建设，强化客户信用和应收账款管理，保障应收账款安全，持续做好市场观察、供需信息收集以及与上下游的紧密沟通，科学、合理地进行备货，保持库存水位健康等。 6、公司未来将如何深入地本土厂商进行合作？是否面临其他分销商的技术替代风险？ 公司是国内最早开展本土产品线授权分销业务的公司之一，陪伴众多本土半导体原厂发展壮大。经过多年深耕，我们已与海思、紫光展锐、昂瑞微、比亚迪半导体、兆易创新、江波龙等超过 100 家本土原厂建立长期合作关系，将国产电子元器件分销给智能手机、智能穿戴、汽车电子、新能源等各类应用领域的客户。2024 年，国产产品线销售额占公司授权分销业务收入比例已超过 60%，这一数字直观体现了公司在国产半导体产业的深耕成果。 未来我们将继续把握半导体国产替代持续推进的发展机遇，全方位深化与本土原厂的合作，主要举措包括：第一，继续拓展国内细分领域龙头产品线，进一步丰富公司本土产品线的布局；第二，持续加强对本土产品线的推广，扩大与本土优质产品线的合作规模；第三，加大对国产半导
--	---

	体产品的应用方案研发力度，促进国产半导体的产业化运用；第四，依托公司线下电子专业市场“华强电子世界”和线上信息服务平台“华强电子网(www.hqew.com)”，为广大国产半导体原厂提供立体化的营销推广方案，助力其发展壮大；第五，进一步建立、完善海外供应链条，助力国产品牌拓展国际市场。 半导体国产替代是一个时代性的机遇，本土分销商大都积极参与其中，在这过程中，不可避免会产生竞争。深圳华强作为推广本土产品线的领军企业，拥有丰富的产业资源、显著的规模效应，以及在管理、资金、人才等方面的综合竞争优势，不惧竞争，而且也坚信中国电子元器件分销市场的竞争，在很长时间内都将是非常良性的。中国本土电子元器件分销行业拥有万亿级别的市场空间，目前竞争格局高度分散，头部单个企业的市占率不足 5%，行业集中度提升的空间很大。公司后续将继续深度整合本土电子元器件分销行业，充分发挥引领作用，推动本土分销行业健康、有序发展，并为中国半导体产业稳步前行积极贡献华强力量。 7、公司最近和海思合作的进展情况，除了代理产品外，有没有在其他业务开发上有一些新的合作 公司是海思的主要授权代理分销商之一，代理分销其各类 IC 产品。2024 年，公司持续深化与海思的合作，加大海思产品的应用方案研发与市场推广力度，2024 年海思产品线收入实现了显著增长。 公司从事的代理分销业务，是一项综合性服务。公司向产业链上下游提供元器件分销、应用方案研发、技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务，具有较强的技术属性。公司在开展业务过程中，帮助上游原厂根据市场需求趋势进行产品定位，并为各细分的下游应用领域客户提供电子元器件应用方案研发、设计服务，帮助客户缩短产品开发周期的同时，将上游原厂的新产品、新技术快速导入市场。 海思产品线是公司重点推广的一条产品线。公司不仅组建了专业的技术团队进行海思产品的应用方案研发，还联合了独立设计公司（即 IDH 公司）开发更多应用领域的解决方案。在 4 月刚刚结束的 2025 上海慕尼黑电子展上，公司展示了基于海思芯片设计的星闪低时延键盘、星闪高回
--	--

	报率鼠标，以及使用了海思芯片的智能手表、GPON 网关等解决方案。通过“代理原厂芯片-设计解决方案-协助客户落地”的闭环模式，公司深度链接了电子元器件产业链的上下游，强化了公司与产品线和客户的合作粘性，也是公司的一大竞争力。 8、面对现在科技高速发展，电子行业也会面对巨大的变化，未来深圳华强在这方面会有什么样的布局？ 当前，电子行业正经历双重变革，一是科技创新周期的交替，由智能手机主导的创新周期渐入尾声，以 AI 为代表的新一轮创新周期已经拉开序幕，例如 AI 算力的基建已经如火如荼的展开、AI 终端产品的应用场景也在进一步地探索中；二是产业链和供应链的重构，逆全球化浪潮、贸易摩擦等推动半导体产业链加速重构，本土化、区域化供应链格局逐步发展。 作为电子元器件交易及交易服务领域的领军者，深圳华强持续紧盯行业的重大变革与发展走向，凭借对行业的深度理解和前瞻性的视野，持续优化发展战略、完善业务布局。 面对 AI 的发展，公司积极发挥丰富的产品线资源优势，向 AI 服务器、数据中心电源、光模块、智能终端等领域的客户供应各类电子元器件，助力数据中心的建设和各类电子产品的智能升级。同时，公司正在重点推进 AI 大模型的本地化部署和 Agent（智能体）开发，探索利用大模型的能力盘活公司在电子元器件垂直领域积淀的海量数据资源，提升公司内外部平台的搜索、匹配效率，赋能公司数字化系统和互联网产品的创新。未来，随着人工智能技术持续发展，公司将继续拓展 AI 相关芯片的代理权、深挖支撑 AI 技术发展的细分领域的合作机会、积极开发 AI 相关的应用解决方案、探索利用 AI 技术优化公司组织效率的方式等。 面对产业链和供应链的重构，公司将继续积极把握国产替代等确定性机遇，并在巩固本土分销龙头地位的基础上，持续探索布局海外市场，择机采取设立分支机构或并购海外同行等方式推进业务国际化发展，促进业务的区域结构优化。同时，在供应链重构的过程中，电子元器件分销商产业地位的重要性在逐步提升，公司将加强与上下游的紧密沟通，协助
--	--

	上游供应商持续优化供应链布局和效率，协助下游客户搭建或完善多元化的供应链结构，不断增强公司的产业价值和在产业链中的影响力。 面对电子行业的变局，公司将始终保持战略定力，深耕电子元器件产业。电子元器件是现代社会科技创新、经济建设、社会发展的基石和核心驱动，其重要地位不可撼动。可以预见，随着人工智能发展，电子元器件产业的市场规模将继续扩大。公司将继续做大做强电子元器件交易及服务平台，并围绕打造虚拟或实体 IDM 集团的远期发展规划，持续探索向电子产业链的上下游延伸，促进公司产业进一步升级。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无