

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：2026-015

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	JNK research
时间	2026年8月6日
地点	深圳华强会议室
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王瑛
交流内容及具体问答记录	1、请介绍公司的基本情况 公司于1994年在深圳成立，于1997年在深圳证券交易所上市。自成立以来，公司长期深耕电子行业，历经多次成功的战略转型，发展成为中国本土最大的综合性电子元器件交易及服务平台。最近一次战略转型是2014年，公司制定了由电子元器件交易服务业务切入电子元器件交易业务的发展战略。在2014年之前，公司主要业务是电子元器件及电子终端产品实体交易市场“华强电子世界”和电子元器件B2B信息服务平台“华强电子网(www.hqew.com)”；2015年开始，公司实施了一系列并购，迅速成为国内电子元器件授权分销龙头企业和长尾现货采购数字化变革的领军企业。 发展至今，公司围绕电子元器件的交易及交易服务已经形成非常完

	整的业务布局，全面覆盖电子元器件交易的核心场景与主要环节。公司不仅作为电子元器件授权分销商和长尾采购服务商，直接参与到电子元器件的交易中，为产业链上下游提供高效、可靠的购销服务，同时也为电子元器件的各类交易主体提供线下的交易场所以及线上的信息发布和搜索平台，提升交易便利性。凭借全面、完整的业务布局，公司能够满足下游大、中、小、微等各类客户的不同发展阶段及其业务开展各个环节的差异化采购需求，无论是小批量样品采购，还是大规模量产订单，公司都能提供定制化解决方案。 2、关于电子元器件行业的大规模涨价，公司作为产业链的中间环节，怎么看？对公司的资金要求和运营效率会有什么影响？ （1）目前电子元器件产业景气度高企，处于通胀期。公司作为本土电子元器件分销龙头，位于产业不可或缺的中间环节，将从产业整体通胀中受益。一方面，行业景气度上行期，客户对元器件需求增加，会带动公司出货量的提升，元器件价格的上涨，则会进一步促进整体出货金额（即业务规模）增加；另一方面，量价齐升态势下，公司分销业务毛利率水平有望同步提升。 （2）公司运营周转效率提升，应收和存货周转都呈加快趋势。在涨价的环境中，客户会倾向于加快提货。 （3）随着公司业务规模扩大，业务运转需要的资金增加。公司拥有非常优质的资产和良性运行的业务，是境内外主流银行的核心客户，每年都有足额的银行授信额度，能持续、稳定地获得境内外业务运营所需的低成本资金。资金优势是公司的核心竞争力之一。 3、近期哪些品类的元器件需求比较旺盛？公司对相关品类的布局情况如何？ （1）大部分电子元器件品类的需求都在增加，比如存储、MLCC等。 （2）公司是江波龙、晶存科技、兆易创新、慧荣科技、千奕国际等存储厂商的重要代理商。存储类产品线是公司2026年上半年授权分销业务收入增长的主要来源，其出货额同比增幅约330%。相较2025年，公司存储类产品线业务占比明显提升。
--	---

	(3) 在MLCC领域，公司是村田全球主要授权分销商。近期公司观察到客户下单增加，开始拉货、主动补库存。 4、请展望下半年和明年半导体产业的发展趋势，对公司会有什么影响？ 在AI发展的驱动下，电子元器件行业景气度预计将持续高企。同时，国产算力芯片开始逐步起量，并持续推进生态建设，云边端的发展空间都非常广阔。公司将在持续巩固优势业务基本盘的基础上，积极拓展优质产品线和客户，并重点布局AI云边端相关的业务机会，推进公司高质量发展。 5、公司在电子元器件分销领域是否会继续开展并购？ 公司在电子元器件授权分销领域有丰富的并购和整合经验，公司通过实施系列并购以及持续有效的整合，快速确立了公司在中国本土电子元器件授权分销行业的龙头地位。公司将持续挖掘电子元器件授权分销领域的并购项目，并重点关注海外优质标的，如有合适机会，公司将通过实施并购快速获取海内外人才、产品线和客户等资源，进一步完善业务布局。
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，可作附件）	无