

深圳市英唐智能控制股份有限公司

关于公司营业收入突破120亿的自愿性信息披露公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

风险提示：

本公告中所涉及的2018年度的营业收入未经审计，为公司初步测算，2018年度营业收入等相关具体数据将在公司2018年年度报告中详细披露。请广大投资者注意投资风险。

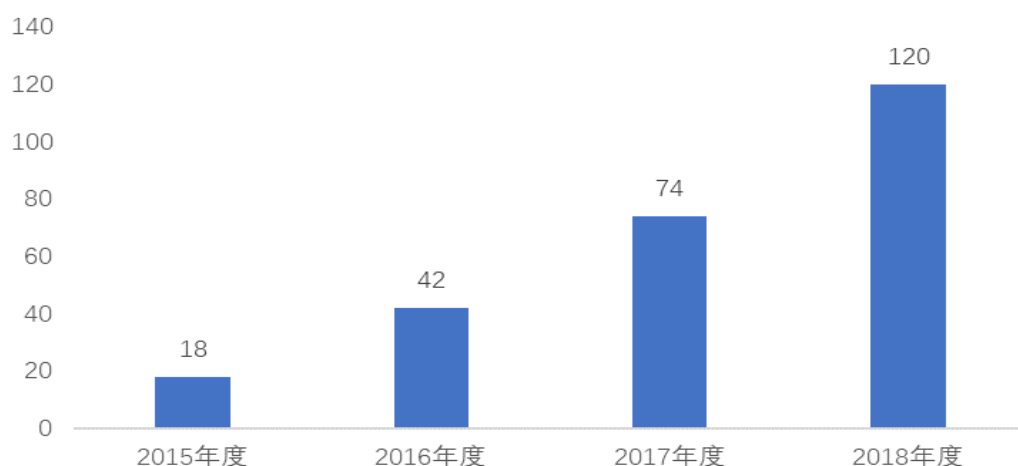
一、公司基本情况介绍

深圳市英唐智能控制股份有限公司（以下简称“公司”）成立于2001年，自成立以来至2015年主要从事电子智能控制器件的研发、生产及销售。公司于2015年收购深圳市华商龙商务互联科技有限公司（以下简称“深圳华商龙”），主营业务转型为以电子元器件分销为核心，并确立了“成为亚太地区半导体分销行业的领导者、全球半导体分销行业的领先者”的战略目标。公司围绕战略目标，采用内生加外延的发展策略，不断拓展具有品牌优势的代理线，构筑了涵盖市场型、技术型及资源型的全品类产品线，不断提升客户服务能力，成为电子元器件分销领域的综合解决方案供应商，同时不断发掘优质并购标的，通过并购整合不断增强公司一站式服务能力，提升公司的综合竞争力。

二、公司营业收入增长情况

在数年内生增长及外延并购的双重推动下，公司的电子元器件分销业务规模不断扩大，并带动公司营业收入逐年大幅提升，截止2018年12月31日，经公司财务部初步测算，公司营业收入突破120亿元人民币，预计达到120亿元-125亿元人民币（未经审计）。2015年至2018年，公司营业收入具体情况如下：

营业收入(亿元)



注：2018年度营业收入未经审计

三、公司营业收入快速增长的原因

公司营业收入快速增长，主要是得益于公司在 2015 年成功转型为电子元器件分销企业，按照内生增长加外延并购的发展策略稳步推进，同时根据下游市场需求灵活调整公司销售策略，抓住下游风口机遇，实现业绩快速增长。

公司贯彻实施内生增长战略，销售规模及盈利水平均有一定幅度的增长，进而提高了公司自身的行业地位及增强了公司稳定的盈利能力。随着下游云计算、5G、消费电子、汽车电子等行业需求量不断增加，特别是国内云服务器投资的加速增长，给公司重孙公司联合创泰科技有限公司（以下简称“联合创泰”）带来较好的发展机遇。联合创泰目前拥有多个云服务等领域快速成长领域的巨头客户，2018 年全年实现营业收入近 60 亿元（未经审计），相比 2017 年同期的 18.43 亿元实现同比快速增长。联合创泰近期正在或已经拓展了服务器、晶圆、消费电子、车载电子、工业交换机、通信等领域的代理权和客户，并将持续寻求新的业务发展机遇。根据目前联合创泰的在手订单，2019 年业绩的增长可期。

公司自 2015 年并购华商龙开始，陆续投资、并购了多家电子元器件分销商，包括海威思、怡海能达、柏建等。这几个标的企业在投资、并购完成后的业绩都实现了超对赌业绩的情况。公司通过收购、整合及合作获得了众多电子核心产品的代理权包括联发科、SK 海力士、村田等，不断增加具有品牌优势的新产品线，技术型和资源型产品线愈发丰富，通过构建稳定的金字塔式产品结

构形成了稳固的市场护城河，扩大了销售规模，盈利水平均有显著提升。公司的并购整合并不是单纯地和并购标的收入、利润的相加，而是瞄准在产品线、客户、管理、风控等领域都有极强协同效应，同时在内生上有较为可观的成长性的标的。外延并购是实现公司战略目标不可或缺的重要一环。

在进行外延式并购的同时，公司尤其注重对已并购企业的整合。公司利用自建的 ERP 系统——UAS 系统，将管理层对电子分销行业的管理理念固化到系统层面，从而实现企业管理的线上化、系统化。公司对新并购标的都统一纳入系统平台进行管理，实现系统层面的统一并购整合，从而完成对并购标的在管理上的快速统一和规模效应的最大发挥。得益于线上系统，公司的运营效率大大提升，应收账款和存货的周转率不断提升，现金流状况持续改善，仅前三季度就实现 7.28 亿元经营性现金净流入。

同时公司创办“英唐学院”，对已并购企业的管理人员进行统一培训，以实现已并购企业从组织架构、业务系统、人员等全方位的融合及协同发展。

四、公司未来发展目标

纵观电子分销行业的发展历程，电子元器件产品的销售在近数十年都在持续增长。从个人电脑的逐渐普及、手机的普及、互联网渗透率的持续提升，到目前云计算、云服务的快速发展，再到未来 5G、物联网、智能硬件的发展，电子元器件的销售在不断进步的技术和相应的应用产品的推动下，不断催生出新的需求，在未来 5-10 年内，行业仍将处于持续较高的景气度中，未来市场前景广阔。

未来公司将更加专注电子分销主业，寻求业务结构和公司资产的优化。公司的目标为成为亚太区电子元器件分销领域的龙头企业。公司将不断提升内部管理效力、员工凝聚力，优化管理流程，制定时间管理及明确的目标管理计划，提升决策能力和风险管控，进行有效的内部沟通。

外延方面，公司将采用横向整合与纵向拓展相结合的方式。横向上通过持续并购同行业优质企业，继续丰富公司的产品线和代理品牌，实现更强的一站式服务能力，巩固公司行业领先地位；纵向上，公司将向电子元器件上下游不断延伸及增强合作，一方面加强与原厂的绑定及合作，寻找行业内优质企业并购整合或开展合作；另一方面，利用半导体产业链的各个环节陆续向中国大陆转移的产业发展机遇，公司也在积极布局半导体相关领域，后续不排除投资上

游 IC 设计领域相关企业，改善业务结构，提升技术服务实力。

在销售策略上，公司将继续维持灵活稳健的方式，深度了解市场动态，把握市场需求走势，将公司的资源优先分配于高业绩增长、高资金利用率的产品线。随着技术的进步，个人电脑、互联网、手机、移动通信、云服务以及 5G 通信等行业陆续拉动电子元器件的需求持续增长。只要人类的技术进步不停止，公司将通过灵活的销售策略，抓住下游发展机遇，致力于将所从事电子元器件分销业务打造成为“永远的朝阳业务”。

在风险控制上，公司通过线上加线下、事前审核加事中管控加事后分析的完善的风控模式，回避或减少涉足存在风险的领域或客户，从而保证公司业绩安全、持续、稳定、健康地增长。

此外，公司拟通过非公开发行股票一揽子交易，引进深圳市赛格集团有限公司（以下简称“赛格集团”）作为控股股东，从而使公司成为国有控股企业。作为资金密集型企业，借助国有控股平台，公司未来内生增长加外延并购的发展策略将拥有更加强大和相对低成本的资金支持，在技术上也将获得赛格集团旗下半导体设计、生产、封装、测试等板块的支持，同时，公司在强大的自建系统支持下的，有望成为行业的整合者，打造国内乃至亚太地区电子分销综合解决方案龙头企业。

五、风险提示

本公告中所涉及的发展目标、经营计划等陈述不构成公司对投资者的实质承诺，2018 年度的营业收入未经审计，为公司初步测算，2018 年度营业收入等相关具体数据将在公司 2018 年年度报告中详细披露。请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

深圳市英唐智能控制股份有限公司

董 事 会

2019年1月3日