

证券代码: 000062

证券简称: 深圳华强

公告编号: 2021-010

# 深圳华强实业股份有限公司 2020 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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

适用  不适用

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为:以 1,045,909,322 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 2 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、李茂群	
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; lmqun@szhq.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

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、行业资讯服务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),以及基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台(华强电子网集团)。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。

为充分发挥公司电子信息产业高端服务业广泛的产业链带动作用，完善公司产业布局，促进公司产业进一步升级和可持续发展，报告期内，公司结合已有产业基础、国内产业政策以及产业发展客观规律等，优化了公司产业发展战略：

**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：

##### （一）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平台，作为公司业务稳定发展的基石（“现金奶牛”业务）；

三是通过持续加强大数据系统、业务系统和互联网平台的开发、建设和融合，提升大数据能力和互联网平台的影响力，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，打造行业级别的产业互联网平台（电子产业链B2B综合服务平台），作为公司的创新业务。

##### （二）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。

## 2、公司产业的简要介绍

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，包括电子元器件授权分销业务、电子元器件及电子终端产品实体交易市场和基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台，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。具体产业发展情况如下：

### （1）电子元器件授权分销

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、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。

公司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、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。

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（如新基建相关领域（含5G、物联网等）及移动通讯、医疗、安防、电力、新能源（含电动车、光伏等）、轨道交通、汽车电子、数字电视和机顶盒、家电等领域）的较为完整的电子元器件分销平台布局。前述企业在进入公司平台后，在自身优秀的基础上，充分利用公司平台的资金和资源优势，获得了超越同行的发展态势，整体表现出很好的业绩成长性和协同效应，验证了公司发展战略的清晰与科学。

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（Cree）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（如华为海思、江波龙、兆易创新、澜至电子、上海高清、紫光国芯、士兰微等）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技术解决方案提供商，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，通过聚合公司旗下各授权分销企业的资源、优势和力量，增强了公司在项目并购、产品线开拓和新客户开发时的谈判能力和核心竞争力，完善了平台建设和产业布局，提高了运营管理效率，为公司分销业务持续内生增长奠定了基础；同时，在强化各授权分销企业各自品牌特色的基础上，打造了统一的“华强半导体集团（NeuSemi）”品牌形象，在国内外业界形成了初步的知名度和影响力。

通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务已经成为公司的主营业务，公司已经成长为中国最大的多品类电子元器件授权分销企业。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）电子元器件及电子终端产品实体交易市场

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。

#### （3）基于大数据的电子产业链B2B综合服务

基于大数据的电子产业链B2B综合服务业务板块以互联网平台和大数据作为核心能力，专注于提供电子元器件等产品的全球采购服务和综合信息服务，致力于打造行业级别的产业互联网平台，该板块由公司控股子公司华强电子网集团独立运营。具体而言，华强电子网集团利用自有的行业领先的互联网平台和先进的大数据、互联网技术，在综合信息服务方面，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、数据分析、物流及行业媒体等服务，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，华强电子网集团自主研发了国内领先的高效智能采购服务运营平台，基于多年构建和积淀的供应渠道资源、客户信用、客户画像和产品型号、价格及库存等大数据，整合综合信息服务业务积累的丰富的行业和用户等数据资源，实现供需即时匹配，业务数据实时交互，为境内、境外客户提供快速的库存查询、产品匹配、全球比价、采购执行、标准化仓储和物流管理服务等一系列服务，高效满足客户电子元器件等产品的长尾采购需求。

#### （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：（i）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；（ii）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；（iii）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，并积极探索创客与跨境电商结合、产业研究与实业创新结合等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。

### 3、行业发展态势

报告期内，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：新冠肺炎疫情在全球蔓延，对电子产业链的供给端和需求端均造成了较大的影响，供需的不确定性加剧。尽管电子产业链表现出较强的抗冲击能力，且防疫抗疫、宅经济效应、相关行业的产业升级等各种因素也带来了一些结构性向上的景气机会（如医疗、平板、笔记本电脑、新能源汽车、光伏等领域），但总体来说，在疫情影响下，电子行业新旧创新周期的交替进程被迫放缓、整体景气度恢复周期被拉长。受电子行业整体影响，本土电子元器件授权分销行业发展承受较大压力，但是行业集中度提升及规模化、平台化的趋势不变，在疫情等风险因素冲击下，大平台的抗风险能力进一步凸显，同时为提升在产业链上的价值，部分电子元器件授权分销商利用自身优势，积极向附加值更高的上游半导体领域纵向衍生，力求在激烈的市场竞争中，进一步提升行业地位。

（2）电子元器件及电子终端产品实体交易市场：受疫情影响，电子元器件及电子终端产品实体交易市场整体面临着较大的经营压力。

（3）基于大数据的电子产业链B2B综合服务：电子产业链的高度复杂性决定了产业链中供需错配常态化发生。在报告期内，电子产业链受疫情影响不确定性因素增加，下游为应对各种不确定性，备货预期强烈，加之期间出现晶圆代工产能紧张、区域性/结构性产能调整、部分下游行业需求逆势提振等各种情况，这些因素共同导致电子产业链供需错配程度加大，紧急、碎片化等长尾采购需求增加。电子产业链B2B综合服务平台作为一种创新型的业务模式，借助其拥有的信息优势、资源优势

和大数据能力，精准匹配产业链中客户的各方面信息交互，高效响应了客户紧急、碎片化等长尾采购需求，在产业链中的影响力得到强化，同时进一步推动大数据在产业链中的应用。

### 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

追溯调整或重述原因

其他原因

单位：元

	2020 年	2019 年		本年比上年 增减	2018 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	16,330,983,089.50	14,355,283,742.39	14,355,283,742.39	13.76%	11,799,716,612.16	11,799,716,612.16
归属于上市公司股东的净利润	624,503,761.85	630,032,131.15	630,032,131.15	-0.88%	685,569,918.31	685,569,918.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	594,084,090.02	611,717,498.69	611,717,498.69	-2.88%	638,690,866.43	638,690,866.43
经营活动产生的现金流量净额	-480,618,231.52	694,563,669.15	694,563,669.15	-169.20%	-26,007,759.27	-26,007,759.27
基本每股收益（元/股）	0.5971	0.6024	0.6024	-0.88%	0.9504	0.6555
稀释每股收益（元/股）	0.5971	0.6024	0.6024	-0.88%	0.9504	0.6555
加权平均净资产收益率	11.71%	12.87%	12.87%	-1.16%	15.13%	15.13%
	2020 年末	2019 年末		本年末比上年 年末增减	2018 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	12,240,957,482.73	11,350,473,383.27	11,350,473,383.27	7.85%	10,301,894,440.15	10,301,894,440.15
归属于上市公司股东的净资产	5,536,513,442.39	5,179,856,237.88	5,179,856,237.88	6.89%	4,685,483,874.71	4,685,483,874.71

#### (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	2,836,616,805.80	3,686,366,698.79	4,969,115,808.69	4,838,883,776.22
归属于上市公司股东的净利润	112,896,271.07	169,134,531.47	179,721,866.57	162,751,092.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	112,130,939.93	149,682,620.94	173,021,290.90	159,249,238.25
经营活动产生的现金流量净额	336,162,609.95	-105,349,122.31	-808,841,552.12	97,409,832.96

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	36,250	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	35,496	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	70.76%	740,045,151	0	不适用	不适用	
杨林	境内自然人	2.70%	28,270,208	0	不适用	不适用	
张玲	境内自然人	2.23%	23,293,013	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	1.28%	13,355,950	0	不适用	不适用	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.69%	7,201,058	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	
韩金文	境内自然人	0.35%	3,624,700	0	不适用	不适用	
刘建琪	境内自然人	0.30%	3,145,030	0	不适用	不适用	
易武	境内自然人	0.21%	2,150,353	0	不适用	不适用	
吴育龙	境外自然人	0.17%	1,760,000	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和其他股东不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人；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）	截止至本报告期末，上述股东中刘建琪通过普通证券账户持有上市公司股份 0 股，通过客户信用交易担保证券账户持有上市公司股份 3,145,030 股，合计持有 3,145,030 股公司股份；易武通过普通证券账户持有上市公司股份 0 股，通过客户信用交易担保证券账户持有上市公司股份 2,150,353 股，合计持有 2,150,353 股公司股份。						

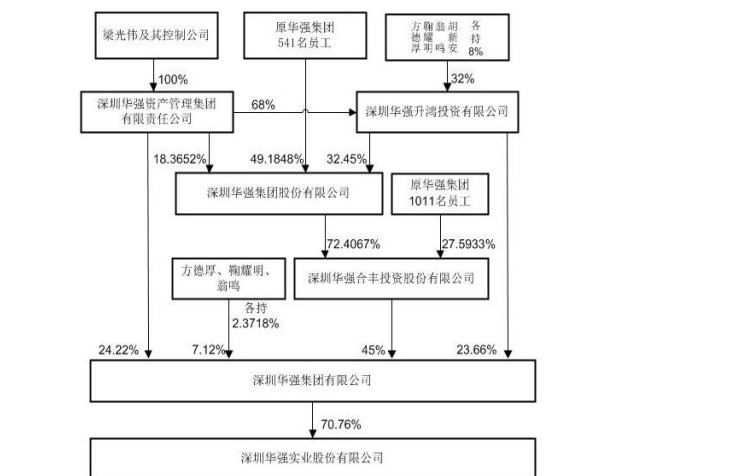
## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 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

截止2020年12月31日



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

## 三、经营情况讨论与分析

## 1、报告期经营情况简介

2020年，新冠肺炎疫情对全球经济造成严重冲击，全球主要经济体深度衰退，中国、尤其是中国的头部公司在经历了由疫情带来的各种考验后彰显出了一定的韧性。在这种大背景下，公司所处的电子行业的供给端和需求端均受到了较大的影响，供需的不确定性加剧。尽管电子产业链表现出较强的抗冲击能力，且防疫抗疫、宅经济效应、相关行业的产业升级等各种因素也带来了一些结构性向上的景气机会（如医疗、平板、笔记本电脑、新能源汽车、光伏等领域），但总体来说，在疫情影响下，电子行业新旧创新周期的交替进程被迫放缓、整体景气度恢复周期被拉长，行业整体处于蓄势待发状态。

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面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台，具体包括：充分发挥华强半导体集团统一运营管理平台优势，持续深度整合电子元器件授权分销业务，着力提升应用方案研发能力和技术服务水平，在强化与核心产品线和客户的合作同时，不断引入新的产品线、拓展新的市场，增强公司分销产业的内生发展动能，不断强化公司在国内电子元器件授权分销行业的领先地位；及时采取有效的疫情防控措施，快速推进实体交易市场和商户的复工复产，进一步提升华强电子世界的品牌形象，并持续丰富市场业态，提升市场竞争力，进一步巩固公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的龙头地位；高效推进华强电子网集团的全面整合，有力推动IT系统和业务在融合基础上不断创新，进一步拓展B2B综合服务范围，提升服务质量和效率，增强公司基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台的核心竞争力，同时，积极推进分拆华强电子网集团于创业板上市的相关工作，为华强电子网集团借助资本市场力量进一步加快创新发展做好准备。此外，公司以打造虚拟/实体IDM集团的远期发展规划为指导，依托公司大型电子元器件交易服务平台广泛、深度链接和服务产业链上下游的功能和价值，启动并逐步开展了电子产业链上的CVC投资，为公司以CVC投资方式促进产业战略发展创造了良好的开端。

在疫情对全球经济造成严重冲击、电子行业整体景气度恢复受到较大影响等背景下，2020年，公司业务实现稳健发展，实现营业收入163.31亿元，同比增长13.76%；实现归属于上市公司股东的净利润6.25亿元，同比下降0.88%。

疫情冲击下公司营业收入仍然保持增长的原因主要包括：（1）作为国内最大的多品类电子元器件授权分销商，公司大型电子元器件授权分销平台长期以来在上游产品线和下游应用领域进行了完整、广泛、互补的科学布局，拥有强大的规模优势、管理优势以及风控能力，已具备了头部企业的综合竞争优势，因此在疫情等风险因素对整个行业带来挑战的大环境下，在行业内竞争力较弱的企业经营受到较大影响时，公司能够凭借大平台的综合抗风险能力转危为机，持续把握危机下的市场机遇进一步开拓下游应用市场、抢占市场份额；（2）公司出售了位于石家庄的部分商业物业，回收资金助力于公司发展主营业务和在电子产业链上持续扩张。

报告期内公司营业收入增长但净利润略有下滑的主要原因包括：（1）报告期内新冠肺炎疫情在全球的蔓延一定程度上影

响了电子产业链上下游复工复产及景气度回升，导致公司业务整体毛利率与上年同期相比有所收窄；（2）考虑到疫情对公司实体市场和商业物业的商户造成的影响，公司主动承担社会责任，在报告期内减免了商户的部分租金；（3）疫情严重影响了公司酒店经营，相关业务利润与上年同期相比大幅下滑；（4）公司联营企业芜湖旅游城2019开盘的项目在2020年销售进入尾声，导致其实现的利润同比大幅减少，相应的为公司贡献的投资收益同比也大幅减少；（5）公司积极履行上市公司社会责任，于2020年1月31日捐赠500万元专项用于疫情防治，导致本期营业外支出增加，也对报告期内的利润产生了影响。

### （一）2020年公司的主要工作包括：

1、主营业务方面：深度整合电子元器件授权分销业务（华强半导体集团），以进一步完善电子元器件授权分销统一运营管理平台为基础，充分发挥华强半导体集团资源、资金、管理、人才、信用、品牌等大平台优势，不断强化公司在移动通讯、新能源、电力电子、安防、机顶盒和数字电视等领域的领先优势，加大对新基建（含5G、物联网等）和医疗等前沿应用领域的拓展力度，并结合半导体应用方案研发与推广中心建设工作的推进，持续提升公司分销业务的核心竞争力，促进公司分销业务稳健发展。

2、“现金奶牛”业务方面：严格落实电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）的疫情防控，积极履行社会责任，创造条件帮助商户快速复工复产，打造平安市场环境，进一步提升了华强电子世界的品牌形象以及商户与华强电子世界的粘性。同时持续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新，保障了实体交易市场业务稳定发展。

3、创新业务方面：高效推进基于大数据的电子产业链B2B综合服务平台（华强电子网集团）的全面整合，有力推动IT系统和业务在融合基础上不断创新，促进华强电子网集团营业收入和利润均大幅增长；同时，积极推进分拆华强电子网集团于创业板上市的相关工作，为华强电子网集团借助资本市场力量进一步加快创新发展做好准备。

4、产业升级探索方面：持续关注电子产业链上游相关产业的CVC投资（基于产业的财务投资）机会，投资了两家以IDM模式运营的半导体企业（比亚迪半导体和芯微电子），并与一家半导体设计公司（星思半导体）达成股权、业务等方面的战略合作，为公司以CVC投资方式促进产业战略发展创造良好开端。

5、运营管理建设方面：全方位优化内部管理水平，加强对各项业务的支持和风控，持续深入推进信息化建设，进一步提升公司现代化运营管理水平 and 运营、决策效率。

### （二）报告期内，公司的战略落地工作顺利推进，具体情况如下：

#### 1、电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）——多举措提升分销平台及分销业务的核心竞争力，推动分销业务持续内生增长，促进分销业务可持续发展

报告期内，公司按照既定战略方向，从统一运营管理平台建设、产品线和客户维护及开拓、应用方案研发与推广中心建设等方面，不断加强电子元器件分销领域的内外部资源整合，强化分销业务的管理能力、风控能力、运营效率、服务质量、市场机会获取能力、技术分销水平以及人才、产品线和客户等资源优势，完善公司电子元器件授权分销的产业布局，持续提升公司分销业务的核心竞争力，促进公司分销业务稳健发展。具体如下：

##### （1）深入推进电子元器件授权分销统一运营管理平台建设，拓宽管理护城河，赋能业务发展

报告期内，电子元器件授权分销统一运营管理平台建设卓有成效，信息化程度、仓储管理水平、报关效率、风控能力等进一步提升，平台内资源共享机制进一步完善，同时，在统一运营管理平台建设过程中，华强半导体集团自主培养了一支能打硬仗的管理、业务、IT、风控、仓储及报关等团队，加之平台持续获取低成本资金的能力等，为公司分销业务健康发展提供了坚实、可靠的支撑和保障。

**A、提升信息化程度：**有序推进统一的ERP系统、客商管理系统和仓库管理软件等业务系统的上线、使用和完善，逐步扩大统一系统覆盖的单位范围，并和财务系统实现有效对接，基本实现了数据从业务到财务的自动流转。通过信息化手段，有效提升了分销业务的风控管理能力和运营、决策效率。

**B、提升仓储管理水平：**逐步推进仓储在物理位置、系统及流程、团队等方面的统一建设和管理，加大仓库软硬件投入，结合ISO9001认证项目的推进，大幅提升了仓储管理、库存产品质量管理的水平，从而提升了公司服务的整体质量和效率。

**C、提升报关效率：**半导体集团以净资产价格收购了一家进出口报关公司，以此为基础，迅速构建起了报关业务服务能力，并为旗下主要分销企业提供快速、便捷的报关服务，进一步扩展了统一运营管理平台的服务范围，提升了分销业务总体运转效率，同时也助力于完善汇兑损益多层次管理工具。

**D、提升风控能力：**进一步加强应收账款及存货常态化分析、管理并建立风险预警监控机制；充分考虑疫情可能造成的影响，扩大应收账款信用险的客户覆盖面，同时引入仓库货物财产险等更多有效的风险防范措施。

**E、加大平台内企业的资源共享力度：**充分利用平台间资源共享机制，一方面通过平台集聚优质产品线和客户资源，推进资源的统筹和协调管理；另一方面将相关资源快速导入符合条件的公司旗下分销企业，促进资源最大化利用。

**F、持续获取低成本资金：**充分发挥统一运营管理平台的规模效应，积极拓展授信额度，进一步强化公司境内外融资成本低廉的竞争优势，并灵活运用前期搭建的跨境资金池渠道，保证资金在境内外高效流转，进一步提高了公司整体的资金使用效能。

##### （2）持续强化在既有市场的领先优势，并不断战略性开拓新兴市场，完善电子元器件授权分销产业布局

**A、在移动通讯、新能源、电力电子、安防、机顶盒和数字电视等公司长期耕耘并保持优势的应用领域，**面对疫情带来的不确定性，最大程度发挥公司大型电子元器件授权分销平台的“蓄水池”和“缓冲器”作用，保障公司客户供应链和生产的安全。通过对市场供需动向和趋势的提前预判，助力长期合作的上游原厂科学生产，引导下游客户合理安排采购，增强与重点产品线和重点客户的合作粘性，并在此基础上进一步加深和拓宽与其合作的深度和广度，实现了主要产品线销售额的稳健增长；同时，实时跟进疫情影响下相关应用领域及客户需求的变化情况，充分挖掘市场和客户新增需求，针对性的推广符合市场需求的产品，努力提升相关产品市场份额；在新产品线引进方面，积极把握疫情下国产替代趋势不断强化的机会，开拓了格科微、顺络电子、艾华、尚阳通、亿智电子、聚强、润石科技等一批优质的本土产品线，进一步丰富了公司产品线资

源，持续夯实公司业务稳健发展的基础。

**B、在新基建（含5G、物联网等）和医疗等前沿应用领域**，立足公司代理的丰富的产品线、长期积累的优质客户资源，以及在相关前沿应用领域的提前布局，精准把握报告期内出现的发展机遇（如国家大力推进新基建、疫情期间防疫物资需求激增等），扩大原有业务的市场份额，加大新业务的开拓和推进力度，促进相关业务的快速发展，部分业务的增长成为公司收入增长的重要来源。**在5G通讯领域**，受益于智能手机由4G向5G的逐步切换，公司代理的核心产线muRata（日本村田）涉及的MLCC（片式多层陶瓷电容器）、电感、滤波器等产品的需求量稳步增长，同时基于对未来市场需求方向的预判，公司加大了对更小尺寸、更高价值的MLCC、电感以及射频分集接收模块等产品的推广力度，积极推进相关产品在重点客户生产制造中的验证和导入，为未来相关业务增长奠定基础，同时公司在报告期内新增对MTK（联发科）主芯片、芯讯通模组等可广泛应用于5G通讯领域产品的代理，进一步强化了公司在5G领域的布局；**在物联网领域**，公司抓住相关行业高速增长机遇以及CAT.1和NB-IoT等应用热点，持续加强对华为海思、紫光展锐、昂瑞微（原“汉天下”）等长期合作的优质产品线的推广和技术支持力度，为客户提供Wifi、蓝牙、NB-IoT、4G、电力线载波等多种芯片级的解决方案、具备智能感知能力的物联网设备解决方案以及Wifi、4G、5G等模块，积极开拓或加深与物联网行业优质客户的合作，实现了多条产品线销售额的提升，并新增代理了芯海科技、天易合芯、纽迪瑞科技、慧荣科技、易兆、爱普科技等一批优质本土产品线，为公司相关业务可持续发展积蓄了充足动能；**在医疗领域**，充分发挥大型授权分销商的平台优势助力于疫情防控，优先为迈瑞医疗等优质客户提供医疗设备生产所需的电子元器件，同时，受益于公司在该领域的提前布局，2019年新增代理的安费诺等产品线促进公司在血压计、额温枪等产品市场上快速占据了市场份额。

### （3）积极推进半导体应用方案研发与推广中心的建设工作，提升应用方案研发能力和技术服务水平

报告期内，公司启动AIoT工程研究中心和宽禁带功率器件及应用工程研究中心的建设，并积极推进两个研究中心加强研发团队建设，加大研发设备投入，提升应用方案研发、软件设计等能力，实现技术成果的产出。两个研究中心在报告期内持续立足于公司长期服务国际大型先进半导体原厂的技术、经验积累，结合与大量本土主流芯片原厂长期合作形成的对国内半导体产业链上下游的深度理解和应用推广能力，为客户提供定制化解决方案和软、硬件技术支持，完成了基于碳化硅MOSFET的深海ROV推进控制器、基于氮化镓的65W充电器、3.6KW矿机电源、基于罗姆SerDes芯片在前装车载视频监控应用的开发板设计、基于恒玄芯片的TWS降噪耳机设计等方案研发，有助于不断强化公司与相关产品线、客户的合作粘性，增强公司电子元器件分销业务的核心竞争力。

### （4）继续多渠道挖掘电子元器件授权分销领域的并购机会

报告期内，公司继续多渠道挖掘电子元器件授权分销行业优质并购项目，秉承宁缺毋滥的原则精挑细选，重点关注有优质原厂或客户资源、能与公司现有业务产生协同效应的标的企业。对于规模较小的标的，公司尝试与其洽谈通过并入其团队或引入其产品线或客户等方式进行合作。

## 2、电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）——在有效防控疫情的同时，持续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新，确保实体市场业务稳定发展

**（1）有效防控疫情，帮助商户快速复工复产，打造平安市场环境，同时，积极履行社会责任，进一步提升了华强电子世界的品牌形象：**报告期内，面对突如其来的疫情，华强电子世界第一时间出台疫情防控预案，严格落实疫情防控要求，同时在实体市场开市前，为配合商户及时向抗疫相关设备生产厂商发货，为相关商户开通了专用绿色通道，创造条件帮助商户快速复工复产，为抗疫防疫做出贡献。由于防疫措施落实得当，华强电子世界成为华强北第一批开业的实体市场；在开市后，华强电子世界牢固树立安全防线，持续做好常态化疫情防控工作，打造了零异常、零感染的平安市场环境，促进市场尽快全面恢复正常营业状态。同时，考虑到疫情对商户造成的影响，华强电子世界主动承担社会责任，减免了商户的部分租金。华强电子世界积极、有序、疫情防控策略得到了政府相关部门、各大媒体以及商户的一致肯定，进一步提升了华强电子世界的品牌形象。

**（2）继续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新：**华强电子世界积极、高效响应和适应市场环境的变化，创新打造“电子总部”新业态，引进更多有规模、有形象、有品牌、具有较强实力的优质商户，进一步丰富了市场业态，提升了市场竞争力，巩固了其电子元器件及电子终端产品实体交易市场的龙头地位；在疫情期间，充分利用华强通、掌上华强、微信、微博、积分商城等线上平台进行宣传，同时开展线上电子e营销课堂，协助商户进行产品推广，进一步提升了公司与商户之间的粘性。

## 3、基于大数据的电子产业链B2B综合服务（华强电子网集团）——高效推进B2B综合服务平台的融合和创新，促进业务快速发展，同时积极推进首次公开发行股票并在创业板上市的相关准备工作

报告期内，华强电子网集团围绕打造行业级别的产业互联网平台（电子产业链B2B综合服务平台）的发展目标，迅速完成了组织架构、人员、数据、业务模式、业务系统等各方面的梳理和全面整合，并加大了技术和业务等创新力度，为华强电子网集团业务开拓和业绩提升奠定了基础。在报告期内，疫情、行业自身供需变化等各种因素导致电子产业链供需错配程度加大，客户紧急、碎片化等长尾采购需求相应增加，华强电子网集团充分发挥其长期积淀的千万级别品类的电子元器件物料数据库、全球供应渠道数据库等丰富的数据库资源优势以及大数据能力、互联网平台优势，高效对接和解决客户长尾采购需求；同时进一步强化了综合信息服务平台的影响力，提升了全球采购服务业务规模和效率，实现营业收入6.5亿元（不含华强电子网集团在报告期内剥离的授权分销业务），同比增长63.6%，实现归属于母公司股东的净利润0.67亿元（不含华强电子网集团在报告期内剥离的授权分销业务），同比增长78.3%。报告期内，华强电子网集团开展的主要工作包括：

**（1）大力推进IT系统整合和创新，推动数据和资源在平台间流转，促进全球采购服务业务快速升级：**整合IT技术团队，集中资源对系统进行升级、改造，打通华强商城（www.hqbuy.com）的前台系统、原捷扬讯科采购服务的后台EBS系统和华强云仓业务系统，促进前述三项业务深度整合、融合，并结合对华强电子网丰富的会员、用户、数据等资源效用的挖掘，推动华强电子网的资源、华强商城的流量和华强云仓的现货加速转化为全球采购服务有效的客户和渠道资源，进一步提升全球采购服务平台的运营效率、客户体验和核心竞争力；同时，依托长期积累的IT、互联网等技术基础以及电子产品制造商等客户基础，研发和上线了PCB打样服务平台，引入PCB制造厂家作为供应商，通过系统接口增加PCB品类销售，进一步拓宽了全球



采购服务平台的服务范围。

**(2) 加强数据整合、分析和利用，为数据中台的建立奠定了初步基础，推动了业务及服务创新：**华强电子网集团对平台积累的客户/用户数据、供应商数据、物料数据等进行了进一步分类和分析，增加了数据采集维度，细化了数据采集颗粒度，初步搭建了数据框架和模型，为数据中台的建立奠定了初步基础。同时进一步加强了对沉淀数据价值的挖掘，构建了会员多维度画像并不断完善，提升了用户搜索体验；以大数据分析为基础对广告业务进行了改版，提升了广告业务的智能化水平；优化了华强云平台的大数据服务和库存管理服务软件功能等。

**(3) 积极推进首次公开发行股票并在创业板上市的相关准备工作，为借助资本市场力量进一步加快创新发展做好准备：**报告期内，公司启动并快速履行了分拆华强电子网集团于创业板上市的相关程序；同时，华强电子网集团积极推进其首次公开发行股票并在创业板上市的相关准备工作，顺利完成了股份制改造（即有限责任公司整体变更为股份有限公司），进一步完善了治理结构和组织架构，并在深圳市证监局进行了辅导备案。华强电子网集团如能顺利实现上市，将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，进一步提升其经营管理能力、品牌知名度、社会影响力，促进其业务进一步加速发展。

**(4) 充分发挥线上平台的优势，满足防疫抗疫物料的紧急采购需求，为疫情防控贡献力量：**在疫情爆发早期，华强电子网集团即号召平台上几千家供应商在线复工，并为医疗设备企业开辟了绿色接单紧急抗疫物料发货渠道，旗下电子元器件智能仓储服务平台华强云仓同时配合实现实时在仓出货，尽最大努力满足防疫抗疫相关设备生产厂商急缺、紧缺物料的采购需求。

**4、CVC投资业务——投资两家以IDM模式运营的半导体企业和一家半导体设计公司，为公司以CVC投资方式促进产业战略发展创造良好开端**

报告期内，为充分发挥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的功能和价值，进一步集聚上游电子元器件设计、制造、封测等各种产业资源，拓展和完善公司产业布局，促进公司可持续产业的战略发展，公司持续关注电子产业链相关领域的CVC投资（基于产业的财务投资）机会，调研考察了一批潜在投资标的，完成了对芯微电子、比亚迪半导体的投资，并与星思半导体达成了股权、业务等战略合作。

**(1) 投资比亚迪半导体：**2020年6月，公司以自有资金向比亚迪半导体投资人民币2,000万元，持有比亚迪半导体0.2%股权。比亚迪半导体是国内自主可控的车规级IGBT领导厂商，拥有从芯片设计到下游应用的完整产业链。公司投资比亚迪半导体，有助于公司进一步积累、拓宽电子全产业链的行业资源。同时，通过本次投资，公司与比亚迪半导体将建立较为稳定的合作基础，有助于公司与比亚迪半导体进一步开展线上、线下各方面的深度合作，特别是公司丰富的渠道资源可以助力比亚迪半导体加快市场开拓。

**(2) 投资芯微电子：**2019年12月，公司基于对国产功率半导体行业及标的公司发展潜力的看好，以自有资金投资芯微电子，持有芯微电子1.46%股权，成为芯微电子引入的首家CVC投资方。芯微电子在功率半导体行业深耕二十多年，具有硅片制造、功率半导体芯片设计、制造到后道封装测试的完整产业链，掌握了成熟的芯片设计、制造和封测工艺，是国内生产“方片式”晶闸管最早及品种最齐全的厂家之一，是行业中品类较为齐全的国产功率半导体及器件供应商之一。随着功率半导体行业国产替代空间的进一步打开，芯微电子2020年产能持续扩张，业务发展稳步向好。基于对芯微电子发展前景的持续性看好，公司于2020年12月以自有资金向芯微电子增资人民币2,431.0125万元，该次增资完成后合计持有芯微电子4.75%股权。

**(3) 与星思半导体达成战略合作：**2021年2月，公司与星思半导体签署《战略合作协议》。星思半导体是一家专注于“5G万物互联连接芯片”的初创型半导体设计公司，基于其组建的在通信、计算等行业深耕20多年的顶级创始团队和一流的技术团队，目前已初步构建了成熟的IPD研发体系，具有很强的产品定义、开发能力和行业资源整合能力，致力于以5G连接为核心的整体解决方案。公司本次与星思半导体的合作，既是公司从合作企业创业期即介入并提前锁定5G产品线代理资格的战略举措，也是公司以投资促投资的战略布局（在投资星思半导体后，借助星思半导体创始团队在半导体行业拥有的广泛影响力，挖掘更多的CVC投资机会），有利于推动公司逐渐形成以产业促投资、以投资促投资、以投资促产业的良性循环。

## 5、其他业务的经营情况

**(1) 创新创业服务：**报告期内，由于疫情影响和跨境电商整体市场环境的变化，华强北国际创客中心的创客与跨境电商结合的创新业务受到较大影响。为有效应对挑战，华强北国际创客中心梳理、优化了发展战略，加大与公司聚集的丰富产业资源对接力度，挖掘各项内外资源对创新创业项目的多维赋能作用，探索新的业务模式。

**(2) 其他物业经营：**报告期内，公司位于深圳梅林街道的华强激光工厂城市更新单元项目顺利开展了土石方、基坑支护和地下室等工程施工，已经开始建设地面建筑；为减少公司在深圳以外地区持有的物业，优化公司资产结构，并回收资金用于公司发展主营业务和在电子产业链上持续扩张，公司出售了位于石家庄的部分商业物业；公司济南和石家庄项目有少量尾盘进行销售；公司酒店经营业务受疫情影响较大；其他物业租赁业务保持相对稳定。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电子元器件授权分销分部	14,670,659,504.08	563,683,690.80	6.66%	11.80%	4.92%	-0.76%
电子元器件及电子终端产品实体交易市场分部	449,984,505.22	253,277,841.11	70.33%	-3.25%	-6.29%	2.44%

#### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

#### 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

#### 6、面临退市情况

适用  不适用

#### 7、涉及财务报告的相关事项

##### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
国家财政部于2017年修订发布了《企业会计准则第14号——收入》(简称“新收入准则”),并要求境内上市企业自2020年1月1日起施行。	公司于2020年3月24日召开董事会、监事会会议审议通过	

执行新收入准则,本期期初资产负债表相关项目影响如下:

合并资产负债表项目	调整前2019年12月31日列报金额	调整后2020年1月1日列报金额
预收款项	255,070,783.99	113,463,028.98
合同负债	-	138,439,591.16
其他流动负债	-	3,168,163.85
母公司资产负债表项目	调整前2019年12月31日列报金额	调整后2020年1月1日列报金额
预收款项	46,793,076.96	46,793,076.96
合同负债	-	-
其他流动负债	-	-

##### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司收购了深圳市骏能电子有限公司，成立了华强半导体科技有限公司、深圳前海华强电子网集团有限公司、深圳粤强半导体科技有限公司、深圳华展半导体科技有限公司，处置了庆瓷（香港）有限公司，注销了厦门华强跨境电商服务有限公司、深圳市指通无限科技有限公司。