

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2024-045

## 深圳华强实业股份有限公司 2024 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	
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
电话	0755-83216296	0755-83030136	
电子信箱	wying@szhq.com	hhui@szhq.com	

#### 2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	10,380,749,134.05	8,669,003,359.69	19.75%

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
归属于上市公司股东的净利润（元）	176,558,348.20	266,751,686.41	-33.81%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	152,605,741.61	250,551,444.88	-39.09%
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,187,292,822.44	709,623,939.42	67.31%
基本每股收益（元/股）	0.1688	0.2550	-33.80%
稀释每股收益（元/股）	0.1688	0.2550	-33.80%
加权平均净资产收益率	2.44%	3.75%	-1.31%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	16,362,359,600.15	17,745,591,718.07	-7.79%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,142,817,586.04	7,172,814,098.91	-0.42%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	34,502	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	39.20%	410,045,151	0	不适用	不适用
华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户	其他	15.78%	165,000,000	0	不适用	不适用
华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户	其他	15.78%	165,000,000	0	不适用	不适用
杨林	境内自然人	1.75%	18,340,208	0	不适用	不适用
张玲	境内自然人	1.74%	18,230,004	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	1.25%	13,073,750	0	不适用	不适用
海通证券股份有限公司约定购回专用账户	其他	0.95%	9,930,000	0	不适用	不适用
香港中央结算有限公司	境外法人	0.75%	7,833,556	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
梁建慧	境内自然人	0.33%	3,408,935	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、华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户和华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户为一致行动人；杨林、张玲、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，上述股东中梁建慧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 3,408,935 股，合计持有 3,408,935 股上市公司股份。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、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。

#### 6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

### 三、重要事项

#### 1、公司在报告期内的经营业绩及分析

##### (1) 经营业绩情况

2024 年上半年，电子元器件行业景气度从底部区域缓慢回升。公司在稳固业务基本盘的基础上，积极进行市场拓展，实现了总体业务规模的稳步增长。具体经营业绩如下：

2024 年上半年，公司实现营业收入 103.81 亿元，同比增长 19.75%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.77 亿元，同比下降 33.81%。

2024 年第二季度，公司实现营业收入 59.21 亿元，同比增长 22.97%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.19 亿元，同比下降 15.76%。相较 2024 年第一季度利润同比下降的幅度 54.19%，公司第二季度利润同比下降的幅度大幅缩窄。

2024 年第二季度，公司收入和利润均较第一季度环比快速增长。公司第二季度收入较第一季度环比增长 32.75%，归属于上市公司股东的净利润较第一季度环比增长 107.57%。

##### (2) 报告期内收入同比增长而利润同比下降的原因分析

报告期内收入同比增长而利润同比下降，主要原因如下：

1) 公司整体毛利率较上年同期有所下降。具体原因包括：①报告期内电子元器件行业的景气度从底部区域回升较为缓慢，需求没有明显改善，电子元器件流通领域的毛利率总体处于历史上较低的水平；②部分下游应用领域仍处于库存去化、需求减少的阶段，电子元器件现货市场仍持续低迷，公司部分毛利率较高的业务尚未恢复增长，导致公司高毛利率业务占比有所降低。

2) 公司境外营业收入占比较高，在美元强势的环境下，财务费用同比有所增加。包括：①2023 年美国多次加息，报告期内美元尚未降息，美元利率持续处于高位，公司美元融资的利息支出较上年同期有所增加；②报告期内人民币兑美元汇率走低，公司汇兑损失金额大于上年同期。

3) 公司华强科创广场项目于 2023 年年底竣工，报告期内开始招商，出租率快速爬坡，但招商起始阶段因收入尚不

能完全覆盖成本，该项目短期会对公司利润实现有一定影响。随着出租率提升（截至目前，该项目公寓出租率达 95%以上，商业签约率达 99%，写字楼出租率稳步提升），该项目未来预计可以给公司带来稳定的利润和现金流。

## 2、公司在报告期开展的主要工作

报告期内，公司以夯实业务发展基础、提升业务核心竞争力、促进业务长期可持续发展为目标，着重开展了以下工作：

### （1）主营业务“电子元器件授权分销业务”——持续强化综合竞争优势，促进业务规模稳中有升

公司主营业务“电子元器件授权分销业务”以华强半导体集团作为运营主体。报告期内，华强半导体集团在稳固业务基本盘的基础上，积极进行平台建设和业务拓展，产品线结构保持稳定并持续优化，信息化、精细化管理水平和技术分销实力进一步提升，业务规模较上年同期增长了 24.44%。从环比数据看，华强半导体集团 2024 年第二季度收入较第一季度环比增长 41.32%，归母净利润较第一季度环比增长 162.99%，呈现出良好的发展态势。

#### 1) 持续深化与重点产品线的合作，稳固业务发展根基

报告期内，华强半导体集团围绕重点产品线，持续做好上下游的深度服务，并积极发挥资源、管理和技术能力等综合优势，拓展重点产品线的应用市场和客户群，优化产品线的客户结构，促进相关产品线的销售体量实现有质量的增长。报告期内，华强半导体集团前十大产品线的合计出货金额较上年同期增长超过 50%，其中，公司长期合作的产品线的数量占比为 80%，出货金额占比约为 83%，近 3 年内合作的产品线数量占比为 20%，出货金额占比约为 17%，总体结构在稳定的基础上保持适度扩张和优化。

#### 2) 积极开拓新的优质产品线，积蓄业务发展动能

近年来，中国半导体产业快速发展，本土半导体原厂的竞争力不断加强，半导体集团在报告期内持续拓展国内细分领域的龙头及潜力产品线，同时积极开拓国际优质产品线，进一步丰富了公司代理的产品线矩阵，为公司分销业务可持续发展积蓄动能。报告期内华强半导体集团新引进的主要产品线详见下表列示：

序号	产品线品牌	产品线总部所在的国家或地区	公司代理的主要产品
1	北半球	中国大陆	车规级电感
2	CGD	英国	GaN 功率器件
3	明皜	中国大陆	MEMS 传感器
4	欧姆龙	日本	继电器
5	千奕国际	中国台湾	动态随机存取存储芯片 (DRAM)
6	联芸科技	中国大陆	数据存储主控芯片
7	新相微	中国大陆	显示驱动芯片

#### 3) 加强信息化、精细化管理，保障业务安全、高效开展

报告期内，华强半导体集团继续开发完善覆盖全业务流程的 ERP 信息系统，并成功构建与多个合作伙伴的供应链信息化协同平台，提升订单和库存等业务的处理效率；新建约 1.5 万平米的华南现代化仓储基地，促进公司华南区域仓储的集中管理，并初步规划 SCP（仓储供应商协调平台）系统架构，在强化内部仓储的信息化管理同时，为未来承接第三方仓储物流业务做好软硬件准备；持续加强应收账款管理，强化信息系统对外部公开信用信息的获取、分析和应用，提升系统的风险预警功能，保障公司应收账款安全；在行业景气度缓慢回升过程中，持续做好市场观察、供需信息收集以及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。

#### 4) 强化产品技术能力建设，提升技术分销实力

报告期内，华强半导体集团加大研发投入，持续推进应用方案研发和产品技术支持工作，并结合客户端的实际需求，将研发力量在第三代半导体及公司重点代理线的新产品等前沿领域进行适度聚焦，增强公司在相关领域的技术研发和应用方案推广能力，促进公司业务开展。

## **(2) 创新业务“电子元器件产业互联网”——坚持以创新为本，巩固发展基础，增强未来可持续发展的动力**

公司创新业务“电子元器件产业互联网”以华强电子网集团作为运营主体。报告期内，全球半导体产业链去全球化愈演愈烈，叠加电子元器件行业长时间去库存的影响，电子元器件长尾现货采购需求持续低迷，华强电子网集团的经营承受外部环境带来的较大压力。面对严峻的外部环境，华强电子网集团持续推进技术、管理和业务等各方面创新，巩固发展产业互联网商业模式的两大基础——与产业链各主体的广泛连接以及数字化、智能化能力，并积极探索扩展服务品类和范围，提升平台影响力和竞争力，为将来市场需求回暖后的进一步发展积蓄力量。

### **1) 持续扩展与产业链各主体的连接，提升平台影响力**

报告期内，华强电子网集团继续通过数字化系统、自有的互联网网站、自媒体平台等方式，与产业链各参与主体建立连接，扩大产业互联网的生态圈，提升平台的影响力。报告期内华强电子网集团新开拓供应商超过 300 家，新开发客户超过 500 家；信息服务平台“华强电子网”的注册用户增加约 2 万个，一站式采购服务平台“华强商城”的注册用户增加约 1.4 万个（截至报告期末，前述两个互联网平台的注册用户累计超过 180 万个）；运营的各个自媒体净增粉丝约 2.4 万人，文章阅读量累计超过 110 万次，视频播放量累计超过 800 万次，其中“芯八哥”微信公众号在业内已经拥有较高知名度。基于在行业内日益增强的影响力，华强电子网集团在报告期内获得“2023-2024 集成电路产业互联网平台领军企业奖”、“2023 中国产业电商百强榜”等多项荣誉。

### **2) 继续推进技术创新，增强数字化和智能化能力**

报告期内，华强电子网集团继续推进其核心系统 EBS 系统的完善，升级订单业务模块，将订单的自动化管理细化到最小操作单元，提高订单处理的整体效率和质量；强化数据分析系统建设，通过多维度分析供应商画像和业务员的交易行为数据，为供应端和销售端的业务决策和策略优化提供更强大的数据支持；开发智能搜索引擎，结合行业特性制定规则配置与算法设置方案，智能识别同一型号的不同表达方式，提升搜索和匹配效率；对接大模型 API，开发 AI 助手系统，提供物料信息检索等智能助理服务，改善人机交互体验；完善“华强商城”自动化交易系统，进一步减少人工干预，提升线上交易效率和客户满意度。

### **3) 积极进行管理和业务创新，探索扩展服务品类和范围**

报告期内，面对现货采购需求减少的大环境，华强电子网集团积极开发新的服务模式，帮助客户进行 BOM 单的价格比较，挖掘合作机会，保持合作粘性；为加快线上交易业务的发展，调整组织架构，设立独立经营和考核的“华强商城事业部”，激发线上交易业务团队工作的积极性，并探索经营泛工业品类的实施路径，推进与震坤行 MRO 工业品平台在“华强商城”联合开设 MRO 专区，促进相互之间的流量转化；在信息服务业务方面，与腾讯企点联合推出 SaaS 产品“芯采通”，集合引流、获客、供采双方身份识别、一键查库存、询报价、行情数据分析等功能，增强 SaaS 产品触达面和竞争力，助力行业数字化转型持续深入。

## **(3) “现金奶牛”业务“电子元器件及电子终端产品实体交易市场”——发挥业态等核心优势，保持出租率稳定，促进业务稳健发展**

公司“现金奶牛”业务“电子元器件及电子终端产品实体交易市场”以华强电子世界作为运营主体。

作为“华强北”的龙头市场，华强电子世界近年来持续推进“环境升级改造”工程和业态优化，已经初步改造形成一个环境舒适、动线合理、业态丰富的“新市场”，出租率一直稳定在高水平，业务保持稳健发展。报告期内，华强电子世界继续推进局部区域的升级改造工程和业态结构优化，吸引更多经营电子元器件和电子产品的优质商户入驻，并持续加强对优质商户的定制化推广服务，进一步提升商户满意度和归属感，巩固公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的核心龙头地位。

基于在经营环境、商户质量和产品品类丰富度等方面的优势，报告期内，华强电子世界引领了华强北的“时尚电子产品热”，吸引了众多海内外客商和消费者到店体验以及线上、线下采购，实体市场内经营相关产品的商户经营效益提升，华强电子世界“潮品电子区”的铺位持续处于满租状态。

## **(4) CVC 投资业务——持续开展 CVC 投资，逐步建设打造产业链生态**

报告期内，公司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游设计、制造、封测等领域的产业研究，广泛挖掘、调研和考察 CVC 投资机会，结合当前的市场环境谨慎评估投资风险和价值，做好项目储备。

公司去年投资的初创企业港德微电子顺利完成电力线载波通信双模芯片（以下简称“PLC 双模芯片”）的芯片设计工作，公司可在天使轮阶段提前锁定的估值对其完成追加投资。

截至报告期末，公司以 CVC 方式共投资 6 家半导体 IDM 或设计企业，这些企业的业务范围覆盖晶闸管、二极管、MOSFET、车规级 IGBT、碳化硅功率器件等功率半导体的设计和制造，以及 MCU、5G 连接处理器芯片、PLC 双模芯片的设计等。公司与其中大部分企业已建立业务合作关系，帮助其推广产品、扩大市场。公司将持续推动与已投资企业展开良性产业互动，逐步建设打造产业链生态，提升公司在电子产业链的影响力。

#### （5）其他业务的经营情况

报告期内，华强北国际创客中心以跨境电商领域切入，探索打造外贸综合服务平台，赋能企业出海；公司位于深圳梅林街道的华强科创广场项目正式进入招商运营阶段，基于优越的地理位置、合理的产业定位、人性化的设计理念以及立体化的招商方案等，出租率快速爬坡，截至目前，该项目公寓出租率达 95%以上，商业签约率达 99%，写字楼的出租率稳步提升；公司其他物业的经营保持稳定。