

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	OceanLink Management      欧阳至浩、杨悠然
时间	2022年9月16日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王瑛
投资者关系活动内容介绍	<p><b>1、电子元器件授权分销业务的规模效应</b></p> <p>电子元器件授权分销是电子产业链不可或缺的中间环节，近年来本土电子元器件授权分销行业集中度持续提升。</p> <p>作为国内最大的多品类电子元器件授权分销商，公司在上游产品线和下游应用领域均进行了完整、广泛、互补的科学布局，公司代理的产品线覆盖电子元器件全品类以及高中低端各个层次，服务的客户涵盖5G、物联网、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、消费电子等各类应用领域，公司拥有显著的规模效应（龙头效应）：</p> <p>（1）有效保障上下游供应链安全，与上下游合作粘性强。基于公司完整的产品线和客户布局，公司能够及时向原厂反馈下游各类应用市场和众多客户的需求信息，并以预约方式大批量采购原厂产品，助力原厂科学安排研发和生产，稳定供给；同时公司向客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品，引导客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货，在各种市场环境下均能有效保障客户供应链的安全和稳定。由此，公司与上下游建立了长期、稳定的信任和合作关系，上下游基于对公司各方面的信任，会更</p>

愿意将更多的合作机会给到公司。

(2) 抗风险能力强，业绩持续稳健增长。公司秉承长期主义，稳步发展电子元器件授权分销业务，不进行激进的盲目扩张，不从事任何可能损害上下游利益的炒货等短视行为。公司对授权分销业务的这种发展理念，加之公司长期构建的分销平台的综合实力、风控管理能力等，使得公司拥有很强的抗风险能力；公司布局的丰富的产品线种类和广泛的下游应用领域，也能帮助公司内部平滑掉不同下游行业不同的周期波动，并促进公司总体业绩的稳步增长。

(3) 综合竞争优势明显，市场份额持续提升。作为龙头企业，公司在规模、资金、技术、管理、风控能力等方面均确立了较强的竞争优势，公司能够凭借综合竞争优势争取到更加有利的合作条件，并持续开拓新产品线和客户，不断提升市场占有率。

## **2、公司电子元器件授权分销业务的定价机制、账期**

(1) 电子元器件授权分销业务采取协商定价的机制。影响定价的因素包括上下游的竞争格局、产品的市场需求、客户的规模、分销商在业务合作中所起的作用等。一般来说，如果公司能够在业务合作中提供强力的应用方案研发和产品技术支持，公司能够享有较高的毛利率。

(2) 电子元器件授权分销业务的账期也是非常个性化的，不同原厂的账期不同。由于公司拥有非常优质的资产和良性运行的业务，且多年稳健经营，公司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，公司能持续、稳定地获得境内外业务运营所需的低成本资金，因此相较账期，公司更愿意向原厂争取供货条件、毛利率等方面更优的商务条件。

## **3、公司电子元器件授权分销业务的并购计划**

公司以并购方式切入电子元器件授权分销行业，基于公司科学的收购规划以及原有资源禀赋与分销业务的高度契合，公司迅速完成了对并购企业的整合，并确立了本土电子元器件分销龙头地位。2018年，公司电子元器件分销业务的发展由并购驱动为主转向以内生增长为主，基于公司搭建的资源、资金、人才、信息系统、仓储和报关等运营管理平台，公司推动原有各项分销业务加速发展，并持续赋能、培育、发展围绕新引入的团队、产品线或客

户开展的业务。同时，公司仍在持续挖掘行业内优质项目或标的，并逐步锁定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，如有合适机会，公司将继续通过实施并购（以平价并购为主）快速获取人才、产品线或客户等资源，在保证发展质量的前提下进一步加快分销业务发展速度。

#### **4、公司电子元器件产业互联网业务简要介绍**

##### **(1) 电子元器件产业互联网商业模式简介**

电子元器件产业互联网业务是公司在电子元器件领域利用现代信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，由公司控股子公司华强电子网集团独立运营。华强电子网集团商业模式的本质是利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游，以数字化为核心驱动，提升产业链效率，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效。

由于电子元器件长尾现货交易的流转链条长，参与者众多且分散，加之电子元器件品类众多、型号繁杂等因素，导致长尾市场存在严重的供需信息不对称，并进而导致各类主体在进行长尾现货采购时，经常面临寻找采购渠道费时费力、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团针对电子元器件长尾现货采购领域的痛点，自成立以来一直秉承数字化经营理念，在产业链上下游不断延伸渗透，持续积淀和迭代供需数据、强化数字化能力，促进产业链效率提升。

##### **(2) 电子元器件产业互联网商业模式的发展历程**

公司2002年上线“华强电子网”，并迅速将其打造为行业领先的电子元器件B2B信息服务平台，聚集了百万级别中小注册用户资源，数亿条供求信息资源。但与其他垂直领域的产业互联网平台发展早期一样，“华强电子网”以信息发布、交互业务为核心，本身不具备交易功能。这与产业互联网和消费互联网的区别有关，消费互联网主要解决触达问题，而产业互联网的本质是利用数字化能力改造产业链中的低效环节，构建数字化能力和改造传统产业链都需要一个循序渐进的过程。

2015年，公司看中捷扬讯科具备的丰富的电子元器件长尾采购服务经

验、长时间数据积累及高效采购服务系统与“华强电子网”业务的高度协同性，于当年12月收购了捷扬讯科，目的是与“华强电子网”的业务进行整合。捷扬讯科的创始人谢智全先生毕业于厦门大学计算机专业。基于个人专业背景以及对信息时代发展趋势的提前预判，谢智全先生立志以现代信息技术手段构建新的商业模式，初心是不做关系型生意，并减少对人的依赖。捷扬讯科自2003年创立之日起，一直致力于通过信息技术手段帮助客户提高电子元器件长尾采购的效率，并高度重视持续的数据积累、迭代对于提升系统效率并进而提升客户采购效率的重要性。从创业初期人工一笔笔收集数据，到通过API、FTP等技术手段连接数据，经过十多年的积淀，捷扬讯科沉淀了大量的数据。

2019年，捷扬讯科超额完成业绩对赌，同时恰逢证监会出台支持上市公司分拆所属子公司境内上市的相关规定，公司紧抓机遇，组建了华强电子网集团，推进捷扬讯科与电子网公司（“华强电子网”的业务运营主体）全面深入整合。2020年，华强电子网集团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，产业互联网的商业模式得到进一步完善。

在2020年底开始并贯穿2021年全年的大规模电子元器件缺货潮中，电子元器件长尾采购需求的场景更加丰富和复杂，为华强电子网集团加速验证其产业互联网的商业模式提供了良好机遇，华强电子网集团长期积淀的数字化优势逐步得到行业上下游的认可；在华强电子网集团切实为众多客户解决长尾采购难题后，华强电子网集团在业内的知名度和影响力迅速提升。2021年，华强电子网集团业绩高速增长，实现营业收入31.29亿元，同口径同比增长381.28%；实现净利润2.94亿元，同口径同比增长347.85%。2022年上半年，在国内经济下行压力加大、电子行业发展总体承压等背景下，华强电子网集团业绩继续保持快速增长，实现营业收入20.68亿元，同比增长98.21%；实现扣除非经常性损益后净利润1.69亿元，同比增长62.14%。

#### **5、公司电子元器件产业互联网业务的毛利率情况**

公司电子元器件产业互联网业务拥有较高的毛利率（近年来保持在20%以上），一方面是由于该业务切实解决了众多客户的长尾采购难题，促进了

电子元器件长尾采购的降本增效，创造了较高的价值；另一方面是由于“华强电子网”等互联网 B2B 信息服务平台的运营成本较低且相对固定，且“华强电子网”在业界已经确立了明显的竞争优势。具体而言：

(1) 华强电子网集团的全球采购服务，针对电子元器件长尾采购领域寻找采购渠道费时费力、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点问题，基于积淀十多年的供应商和 SKU 等数据库，利用自主研发的 EBS 系统高效匹配符合客户需求的产品，迅速向客户反馈来自不同供应渠道的品牌、型号、价格、库存、交期等产品信息，从而为客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的采购服务，提高客户采购效率同时降低客户采购成本，切实解决了客户的采购难题，因此能够拥有较高的毛利率，2021 年全球采购服务毛利率在 19%以上。

(2) 华强电子网集团的综合信息服务，通过“华强电子网”等互联网平台，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及数据分析等服务，业务成本主要是网站运营相关成本，“华强电子网”凭借近二十年的运营经验积累和优质服务输出，在电子元器件垂直领域已形成明显的先发优势，具有成熟的系统开发运营经验和品牌效应，故无需投入过多的运营成本，近两年毛利率保持在90%以上。

## **6、华强电子网集团分拆上市的进展**

华强电子网集团于2021年6月向深圳证券交易所提交了IPO申请，并获得了受理，于2022年6月更新提交了经审计的2021年年度财务数据等材料。目前华强电子网集团正在更新招股说明书等材料中的2022年半年度的财务数据，并积极推进IPO进程。

## **7、公司三大业务板块发展规划**

从公司三大业务板块近年来的发展情况看，公司主营业务电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）持续增长，规模不断扩大，公司的龙头地位不断强化；创新业务电子元器件产业互联网业务（华强电子网集团）在2021年及今年上半年取得高速发展，商业模式的科学、可行被不断地加速验证，华强电子网集团已经初步确立行业领军地位；电子元器件及电子终端产品实体交易市场业务（华强电子世界）则保持稳健发展，核心龙头地位得到进一

	<p>步巩固。</p> <p>未来华强半导体集团将充分发挥并不断强化其综合竞争优势，继续做大做强电子元器件授权分销业务，巩固公司在国内电子元器件授权分销行业的龙头地位；华强电子网集团将继续加强创新，加大IT技术研发投入，持续强化其数字化的核心能力，提升平台影响力，推进业务创新发展；华强电子世界将持续优化业务结构和服务创新，促进业务稳健发展，进一步巩固其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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年9月16日