

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：2023-003

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	UG Investment Wade Lin
时间	2023年5月31日
地点	深圳华强会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王瑛
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、对电子元器件行业2023年发展态势的看法和展望</p> <p>（1）2023年第一季度电子元器件行业仍处于去库存周期，景气度持续下行，以手机、计算机为代表的消费电子需求持续疲软，风光储等领域虽然仍保持较高景气度，但也处于去库存阶段。行业总体采购需求下降。</p> <p>（2）2023年第二季度出现了一些变化，有部分下游厂商开始增加提货，可能的原因包括：（a）为“618购物节”的销售做准备；（b）经过持续去库存，库存已经保持低水位有一段时间，同时预期第三季度消费需求可能回暖；（c）其他厂商特别是头部厂商开始提货的示范效应。</p> <p>（3）前述增加提货的迹象，预示电子元器件行业本轮去库存周期可能将进入尾声，第三季度行业景气度有可能回升。但电子元器件行业何时能够景气向上，最终还是要看下游需求端的复苏时间。</p> <p style="text-align: center;">2、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台）的商业模式介绍</p> <p>华强电子网集团产业互联网商业模式的本质是利用现代信息</p>

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。

华强电子网集团商业模式的核心是数字化能力。华强电子网集团自成立以来的近20年时间，持续与全球电子元器件供应渠道建立广泛的数据连接，不断构建和迭代供应商的多维度画像（包括其主营优势品牌/品类、信誉情况、交易信息等），积淀了大量的供应商和SKU等数据资源，并通过大数据技术等实现供需智能匹配，从而高效满足客户长尾现货采购需求。华强电子网集团业务本质是提供服务，而不是销售产品，华强电子网集团根据客户需求来匹配合适的供应渠道并进行采购后交付，因此在其业务开展过程中基本不需要备库存。

3、公司业务开展可能面临的主要风险及应对措施

公司在电子元器件授权分销业务开展过程中重点做好应收账款、库存、利率、汇率等方面的风险管控。所有的风险控制，都是预判风险敞口，并提前采取有效的风控措施控制可能的风险敞口。

（1）在应收账款风控方面：目前公司应收账款整体处于合理水平，应收账款周转正常。公司已经建立起完善的应收账款风控体系，事前做好客户信用风险评估，事中对应收账款及客户信用进行持续动态跟踪，责任到人，同时积极推进担保、保险等风控手段的落地。

（2）在库存风险控制方面：公司会根据对市场的预判提前采取增加或减少备货的行动，及时调整库存水位。在本轮电子元器件去库存周期开启前，公司已经提前、主动降库存。

（3）在利率风险管控方面：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，是国内外主流银行的核心客户，能持续、稳定地获得境内外业务运营所需的较低成本的资金，并通过合理控制公司的贷款规模、结构、币种、期限等有序开展利率管理工作。美元加息以来，公司已经持续在降低美元贷款规模，增加低成本的人民币贷款，优化贷款结构。

(4) 在汇率风险管控方面：公司在境外（香港）以美元采购的货物主要在境外直接以美元计价销售，该部分交易的交易价格不受汇率波动的影响；同时，公司存在境外以美元采购的货物进口到国内以人民币计价销售的情况，该部分交易受汇率波动影响可能产生汇兑损益。受国内外政治、经济等各种因素的影响，汇率变动存在一定的不确定性，公司根据实际情况适时采取锁汇等外汇风险控制工具防范汇兑风险。

4、公司电子元器件产业互联网业务的毛利率情况

华强电子网集团电子元器件产业互联网业务拥有较高的毛利率，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，基于积淀近二十年的供应商和 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。

(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。

	<p>5、公司电子元器件授权分销业务产品线布局情况</p> <p>公司授权分销业务代理的产品线数量位居行业前列，覆盖各品类电子元器件，可广泛应用于不同的下游应用领域，且公司本土产品线 and 境外产品线的布局相对均衡。公司后续将继续优化产品线布局，坚持“两条腿走路”，不断深化、拓展与国际知名品牌的合作，并持续加大对国产优质品牌的推广力度。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年5月31日