

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：2021-005

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	南方基金：王博、朱荃扬、陆宇轩
时间	2021年5月19日
地点	华强电子网集团会议室
上市公司接待人员姓名	深圳华强董事会秘书：王瑛 华强电子网集团总经理：谢智全
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、华强电子网集团的基本情况</b></p> <p>华强电子网集团为深圳华强（000062.SZ）的控股子公司，负责独立运营深圳华强的创新业务，即电子元器件产业互联网平台。华强电子网集团以大数据和互联网作为核心能力，专注于为客户提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的全球采购服务，在供给端为电子元器件供应商提供信息服务、SAAS服务及智能仓储等服务。华强电子网集团的发展历程主要如下：</p> <p>深圳华强拥有的“华强电子网”自2002年上线以来，有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，是行业领先的电子元器件B2B信息服务平台。但“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。2015年，深圳华强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。</p> <p>2019年，捷扬讯科超额完成业绩承诺，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，深圳华强紧抓机遇，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，结合两家公司各自的数据优势、互联网平台优势、采购服务系统和能力优势、技术优势、供应商和客户资源等，致力于打造行业级别的产业互联网平台。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，并加大了技术和业务等创新力度，为业务开拓和业绩提升奠定了基础。</p>

2021年，华强电子网集团商业模式的可行性、科学性和成长性不断得到验证，业务快速发展，2021年第一季度营业收入同比增长超190%，归属于母公司股东的净利润同比增长超500%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长超300%。

## 2、华强电子网集团的企业文化

华强电子网集团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。2003年，谢智全先生创建了捷扬讯科（华强电子网集团的原名称），从无到有的组织团队自主研发了采购服务系统，旨在用技术手段帮助客户提高电子元器件长尾采购的效率。自成立之日起，捷扬讯科就意识到供应商和SKU等数据对于提升系统效率并进而提升客户采购效率的重要性，并持续构建底层数字世界以打通物理世界，将业务流程全部内嵌到系统中，以数据驱动业务开展。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，以及后续通过互联网平台进行连接，经过近二十年的沉淀，华强电子网集团沉淀了大体量的数据，同时，也在创始人清晰的经营理念下，逐渐形成了以下企业文化：

企业经营理念：数据驱动，减少对人的依赖，持续创造价值。

企业使命：帮你做大生意。

企业核心价值观：共赢、诚信、务实、专注、创新、成长。

企业人才观：搭建实现梦想的舞台。

企业愿景：世界级电子元器件产业互联网平台。

## 3、华强电子网集团的组织架构

华强电子网集团按照《公司法》及《公司章程》的规定，建立了较为完善的法人治理结构，设立了股东大会、董事会和监事会，其中董事会设有战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会。公司实行董事会领导下的总经理负责制，总理由董事会聘任或解聘，对董事会负责。具体职能部门方面，包括IT技术中心、采购服务平台事业部、信息服务平台事业部、运营中心等。为匹配业务迅速做大和未来发展的需要，华强电子网集团在最近一年多的时间对人员进行了迅速扩编，目前公司员工约445人，其中技术人员（软件开发和互联网应用产品设计人员）占比较大，有130人左右。公司的员工普遍非常年轻。因为华强电子网集团在大股东（深圳华强）旗下是一个独立运营的主体，所以秉承的价值观，包括整个企业的愿景等，都保持着原来创建时候的经营理念，员工的价值观和企业保持一致。

## 4、华强电子网集团业务平台介绍

目前，华强电子网集团旗下主要拥有全球采购服务平台（华强商城+EBS系统）、电子元器件B2B信息服务平台（华强电子网）、专业的电子行业大数据及企业管理SaaS服务平台（华强云平台）、

电子元器件仓储及交易服务中心（华强云仓）等业务平台，具体情况如下：

华强电子网([www.hqew.com](http://www.hqew.com))于2002年10月上线运行，定位于行业领先的电子产业链原材料B2B信息服务平台，为电子元器件供应商提供产品信息展示、供需信息发布、搜索推广、营销广告等服务，并收取会员费与服务费；同时，为电子元器件采购方提供免费的电子元器件供应商和产品信息搜索平台。华强电子网在全球电子元器件专业网站排名第一，网站年访问量超1亿次，付费会员超7000个，注册用户超100万家，遍及200余个国家和地区，在线供求信息超过2亿条，覆盖1000万种电子元器件型号。

华强商城([www.hqbuy.com](http://www.hqbuy.com))自2016年1月起上线，致力于为全球中小企业与广大电子元器件采购商提供涵盖产品、交易、数据、仓储等全链条、多渠道、无缝化的电子元器件在线交易服务。该平台同时搭载了华强电子网集团通过数字化及互联网技术自主研发的EBS系统，该系统具备强大的数据分析和应用能力，形成了数据收集、分析、清洗、决策的标准化处理流程，是其开展采购服务的重要工具。华强商城是华强电子网集团全球采购服务的Web端入口。2020年，华强电子网集团全球采购服务平台询盘数量超25万次。

华强云平台([www.hqyun.com](http://www.hqyun.com))于2018年10月上线运行，是集线上商铺运营管理、库存管理、数据分析和物流等服务于一体的SaaS互联网服务平台。基于“华强电子网”的IBS互联商务系统形成的丰富的技术和会员资源基础，华强云平台融合华强电子网的IBS互联商务系统与原有的库管家、烽火台、快递宝和云报价等服务，借助数据分析能力，形成信息化服务方案，帮助华强电子网客户进行商铺管理和其他日常管理，帮助企业更清晰地了解市场结构、深度挖掘潜在客户并进一步开拓市场，从而实现企业经营效率的提高和数字化转型升级。

华强云仓([www.icvip.com](http://www.icvip.com))于2019年8月上线运行，基于电子元器件行业提供集仓储、物流、交易为一体的服务，以华强北商圈的现货交易市场为试验点，利用品牌影响力，搭建华强北仓库，开放引入各类电子元器件的优质商家，为入驻商家提供智能化仓储和物流管理服务；同时，电子元器件采购商可以通过“华强云仓”线上平台采购仓储于华强云仓中的产品，通过线上完成下单、支付、配送、开票等流程。该平台为华强电子网集团的战略平台，目前规模较小，未来将是华强电子网集团重点打造项目之一。

华强电子网集团通过旗下业务平台的共同作用，以实现在电子元器件产业链的价值：为产业链上游供应商提供SaaS、数据分析、标准化仓储和物流管理等服务，提升供应商内部管理效率，实现“降本”，并提供产品展示、信息发布、营销推广及销售渠道等，实现“增效”；为产业链下游提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务。

## 5、华强电子网集团（电子元器件产业互联网平台）的商业模式

（1）商业模式产生背景：电子元器件品类众多、型号繁杂；电子元器件产业链分散，参与者众多，对于终端客户来说，供应商包括原厂、代理商、贸易商等各种类型，其中贸易商约十万家。这些因素共同导致电子元器件供需信息不对称，特别是小批量、长尾采购领域，这种信息不对称更加凸显。电子产品制造商的小批量、长尾采购需求遍布在研发、打样、试产、量产（量产阶段的频发错配）、维修各环节，长期客观存在，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，传统的电子元器件流通环节没有公司可以有效满足此类需求。因此，制造商在进行长尾采购时，经常面临缺乏采购渠道、采购效率低、品质不可控等痛点，希望有平台可以提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务。华强电子网集团基于大数据的产业互联网的商业模式正是在这种背景下应运而生。

（2）构建前述商业模式需要的能力：第一要对电子元器件交易行业和产业链具有深刻的理解；第二需要具备长时间积淀的大数据；第三需要拥有互联网平台。华强电子网集团的创始人谢智全先生毕业于厦门大学计算机专业，拥有电子元器件行业丰富的从业经验，对整个行业具有非常深刻的理解，于2003年创建了捷扬讯科（华强电子网集团原名称），并从无到有的组织团队自主研发了采购服务系统。经过近20年的积累，华强电子网集团沉淀了大体量的数据，同时，“华强电子网”作为行业内领先的B2B互联网平台，积累了庞大的注册用户及电子元器件供求信息等资源。因此，华强电子网集团具备充分、可靠的能力储备，能够构建起这种商业模式。

（3）华强电子网集团商业模式的本质：电子元器件垂直行业的产业互联网，即利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游（本质是连接数据），不断丰富供应商、SKU等数据并完善数据库底层设施，充分挖掘和发挥大数据的产业价值，降低行业的信息不对称，并高效满足客户小批量、长尾现货采购需求，促进产业链效率提升。

（4）华强电子网集团业务开展的底层逻辑：

华强电子网集团通过立体化方式构建提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务能力：

A、供应端：华强电子网集团拥有已沉淀了近20年的供应商数据；同时持续以API等技术方式与中大型供应商建立数据连接；而对于中小型供应商，通过“华强电子网”、华强云平台和华强云仓三大平台的信息发布、品牌广告、SaaS（线上商铺和进销存管理等）、标准化仓储和物流管理等服务赋能供应商发展的同时，建立这些供应商的完整的画像，并选择其中的优质公司建立合作关系。华强电子网集团通过前述方式广泛连接了近两万电子元器件的供应商，沉淀了8000万条SKU信息，建立了供应商与各类电子元器件SKU的对照关系，为提供品类齐全、品质保障、交货速度快、性价比高、可持续的采购服务提供了可靠、丰富的数据基础。

B、客户端：客户端有工程师、创客、售后维修、科研院所、小微客户和大型客户等，不同客户的交易习惯和流程不一样。华强电子网集团针对客户画像，建立标准化的服务体系，提供适应不同客户的服务流程，高效满足其差异化需求。

C、内部系统：通过技术手段不断完善数据中台等系统，建立具备数据收集、分类、清洗、分析等功能的数据处理系统，打造高度智能化的交易流程。华强电子网集团经过长期积累，系统中已经沉淀大量的电子元器件供应商交易数据、价格走势数据、供应商和客户画像、SKU的可替代关系数据等。

(5) 市场空间：国内电子元器件年销售规模约2万亿元，其中约5%为小批量长尾采购需求，因此，该类需求以及对应商业模式的国内市场规模为千亿级别（人民币）。

## 6、华强电子网集团长期积淀的独特优势

(1) 数据优势：由于电子元器件的SKU种类繁多，积累相关的数据资源需要较长的时间和一定成本。华强电子网集团经过十多年的系统平台数据的构建和沉淀，建立起千万级别品类（SKU）的电子元器件物料数据库、技术参数数据库、交易信息数据库、各类电子产品所需电子元器件物料清单（BOM）数据库、全球供应渠道数据库、源于前述渠道的物料基础价格信息数据库等，因此在数据积累方面拥有领先优势。

(2) 客户资源和行业信息资源优势：“华强电子网”（www.hqew.com）是2002年上线的电子产业链原材料B2B信息服务平台，已有接近二十年的运营经验，聚集了百万级中小注册用户资源，数亿条供求信息资源，在客户资源和各类供需等行业信息资源积累方面具备明显优势。

## 7、华强电子网集团商业模式与电子元器件线上B2B电商平台的区别

目前本土电子元器件B2B电商处于发展初期，存在不同的发展路线。有部分电商平台备有大量现货库存，以增加库存现货SKU的方式提升订单匹配成功率，走的是重资产路线，业务本质更接近于现货商通过互联网平台拓客和提升业务量。在这种路线下，后续如果其需扩大业务规模，更可能的方式是持续增加现货库存和SKU，并不断融资以解决其大规模备货的资金需求。

华强电子网集团商业模式的核心是数据。华强电子网集团和供应商的连接，本质上是数据的连接；高效匹配和满足客户采购需求，也是基于华强电子网集团大体量的数据以及高效的数据处理能力。而互联网承担的更多是华强电子网集团连接数据的平台功能。华强电子网集团通过数据积累，逐步降低行业信息不对称，在已积累的数据库中为客户直接匹配符合其需求的供应渠道，减少交易需要的环节，提升行业效率；随着华强电子网集团连接的数据量持续提升，行业交易效率也将持续提升，理想状态下，如果华强电子网集团连接了行业内所有供应商的实时供应数据和客户的实时需求数据，则

	<p>将实现行业彻底的信息对称，整个行业的交易效率也将达到最高。因此，华强电子网集团的发展路径是不断地连接和丰富数据，本身基本不备库存，基于数据积累以销定采，走的是一条轻资产的路线。在数据积累到一定程度后，如果通过数据分析、决策，系统可以自动、智能进行精准备货，华强电子网集团也可以根据系统分析进行备货。这个时候也不是为了备货而备货，而是数据的一种新的变现方式。华强电子网集团的这种发展路径，有利于业务迅速做大，实现滚雪球效应，并构建形成产业生态；另一方面，这种路径下主要是通过系统迭代推进业务迭代，有助于减少对内外部人员依赖，业务升级阻力将较小，这将有利于华强电子网集团未来快速将电子元器件产业互联网模式复制到电子元器件以外的品类，实现可持续发展。</p> <p style="text-align: center;"><b>8、华强电子网集团的IPO进展情况</b></p> <p>目前，华强电子网集团正积极配合保荐机构的上市辅导工作和相关中介机构的尽职调查，有序推进首次公开发行股票并在创业板上市的相关准备工作。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月19日