

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：2018-011

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	华泰证券：胡剑
时间	2018年8月23日
地点	公司会议室
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>1、2018年上半年公司业绩增长情况及原因</p> <p>2018年上半年，公司继续积极推进和坚定执行公司的发展战略，全力提升面向电子信息产业的现代高端服务业全产业链的综合服务能力，实现营业收入48.97亿元，同比增长58.06%；实现归属于上市公司股东的净利润3.6亿元，同比上升83.85%。营业收入、净利润等与上年同期相比增长较大的主要原因是公司的电子元器件分销业务的规模、利润继续获得快速增长，该增长更多地来源于业务的持续内生增长，包括代理线的扩充、客户的推广和粘性、市场份额的提升等。</p> <p>2、公司的核心竞争力</p> <p>公司多年秉承长期、稳健、可持续发展产业的理念，因而积累了正面、良性的业务、人才、口碑、资金、信用、社会及行业等内外部资源，是公司实现产业长远布局的有力保障。公司将充分发挥公司以下核心竞争力，做大做强，不断强化国内领先的行业地位：</p> <p>（1）战略定位精准、清晰，与公司发展高度匹配。</p> <p>（2）规模效应显著，公司已处于本土电子元器件分销行业的第一梯队，公司的各项经营指标均已初现行业龙头特征。</p> <p>（3）行业领先的利润水平、盈利能力。</p> <p>（4）线上线下结合的分销体系，具有全面广泛的分销渠道，有效提高电子元器件分销资源的利用率和业务拓展能力。</p> <p>（5）总部位于深圳，具有显著区位优势。</p> <p>（6）资产优质：公司在深圳、济南、石家庄的核心商业地段拥</p>

	<p>有多处自有物业，是公司的核心实物资产，商业价值较高。</p> <p>(7) 资金渠道广，成本低：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。</p> <p>(8) 人才竞争力突出：公司拥有高效、协作、正直的管理团队，极富战斗力和经验的并购团队，有产业抱负的业务团队。</p> <p>3、国内电子元器件分销行业目前的发展阶段</p> <p>国内电子元器件分销行业目前仍处于高度分散的市场格局，随着竞争加剧、上下游集中度提高，优势企业进行行业整合必然成为行业发展趋势。在这种高度分散的市场格局中，优势企业通过扩充优质产品线和客户、扩大市场份额、持续并购整合等获得快速发展。公司今年业绩高速增长，充分验证了高度分散的行业的发展逻辑，并引领了行业集中度的提升。</p> <p>4、MLCC涨价的根本原因</p> <p>自2017年开始持续至今的MLCC涨价，涨价原因为供需的结构性失衡。同尺寸的MLCC产品，日系厂商原本生产的电容值已经领先于台系厂商和大陆厂商，自2016年底开始日系厂商的产品往更小尺寸、更高电容值发展，导致日系厂商2016年底之前生产的产品领域至日系厂商2016年底开始生产的产品领域之间出现结构性缺货，情绪蔓延至台湾和大陆厂商生产的产品领域。</p> <p>5、MLCC价格变动对公司的影响</p> <p>在MLCC的缺货潮中，公司承担了稳定、可持续的大型分销商角色，平滑供应链上下游冲击，并依据多年的行业经验和技術、研究等能力，做出前瞻性的预判，引导客户根据不同元器件的供应、需求变化对采购、库存等进行合理安排。同时，公司作为有实力的大型电子元器件分销商，依靠自身在电子元器件分销领域不断强化的竞争力，在采购、库存、物流、资金、技术等各方面对客户提 供全方位的支持和服务，长久、有效地保障了客户供应链和生产的安全和稳定，大大增强了客户的粘性，巩固和强化了公司作为电子元器件分销行业龙头的市场地位。公司并不从事短期“炒货”之类伤害客户关系和渠道的业务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2018年8月23日