

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：2018-009

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	招商电子：李凡 国际电子商情：黄晶晶 平安证券：李峰 金元证券：李晓宇 万联证券：曾超巩 博时基金：黄继晨 中天国富基金：熊奇 宝盈基金：洪骐 大成基金：陈龙 信达澳银基金：冯明远 华讯投资：黄尚欢 凯丰投资：代华东 汐泰投资：董函 登程资产：于骏晨 敦和资产：章宏帆 源和资产：陈朝阳 工银安盛人寿：陈基明 东方富海：文芳 四川信托：李先明 明远睿达：周振宁
时间	2018年8月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	鹏源电子副总经理：黄育儒 鹏源电子技术顾问：刘学超 董事会秘书：王瑛
投资者关系活动主要内容介绍	1、电子元器件分销的行业定位和功能 电子元器件分销是电子元器件产业链中连接上游原厂制造商和下游电子产品制造商的重要纽带。电子元器件分销商结合上游原厂产品的性能以及下游客户终端产品的功能需求，为客户提供电子元器件产品分销、技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务。因为行业特点和电子元器件交易的特殊性，分销模式将长期、持续是电子元器件交易的主要途径。

2、公司战略及战略制定的考量因素

公司自成立以来，长期耕耘于电子产业，稳健发展多年。在发展过程中，公司经历过两次战略转型，包括2008年从传统电子制造业向现代电子信息服务业的转型，以及2014年底立足于电子信息产业高端服务业的升级版战略转型，即通过对电子元器件分销行业的深度整合，充分利用和对接上游原厂、下游客户以及华强电子世界、华强电子网等相关资源，打造贯穿电子信息全产业链的交易服务平台。

公司2014年底制定升级版战略，是结合公司的资源禀赋和优势，基于深耕电子行业，做自己熟悉、了解、能够把控的业务的基本原则，经过长时间、深层次、多方面的研究和仔细考量，最终确立了全面进入电子元器件分销行业的战略转型规划。公司的考量因素包括：

(1) 国内电子元器件分销行业处于高度分散的市场格局，有极大的整合空间；

(2) 电子元器件分销行业是典型的资金密集型行业，而公司成立以来沉淀了非常优质的资产，是境内外主流银行的核心客户，资金渠道广、成本低；

(3) 近年来国内电子制造业有了快速发展，需要更多技术、资金、产品和服务的支持，因此国内电子元器件分销商也随之进入快速发展期。这点已经得到境外同行的验证，国际分销行业巨头如艾睿、安富利、大联大均是伴随着其本土电子制造业的快速发展而迅速成长起来。

3、公司战略执行情况

公司自2015年开始按照既定战略沿着电子产业链不断延伸和拓展，通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子以及增资控股香港庆瓷等优秀的电子元器件分销商，不断整合国内电子元器件分销业务并初步完成了上游的被动元器件代理+主动元器件代理、国外产线代理+国内产线代理，以及代理产品线用于下游不同应用领域（如手机、电力电子、新能源、数字电视、安防、汽车电子、轨道交通等）的较为完整的、互补的电子元器件分销平台布局。

在产业整合的道路上，公司重点培养了行业内最优秀的产业并购团队，并在持续的成功经验基础上坚持进行产业视角的外延并购。公司目前已收购的分销企业全部超额完成对赌业绩，成就了系列优秀产业并购案例，如2015年收购的湘海电子，提前13个月完成业绩承诺。

4、2018年上半年公司业绩增长情况及原因

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。

5、公司的核心竞争力

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：

(1) 战略定位精准、清晰，与公司发展高度匹配。

(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。

(3) 行业领先的利润水平、盈利能力。

(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；公司布局建设的线上线下平台已集聚了百万级的大中小企业客户及中小贸易商资源、数百万电子工程师资源、过亿条供求信息资源、海量的交易数据资源、高端的国际原厂资源、众多的国内中小原厂资源以及齐备的电商、融资、物流等配套资源。

(5) 总部位于深圳，具有显著区位优势。

(6) 资产优质：公司在深圳、济南、石家庄的核心商业地段拥有多处自有物业，是公司的核心实物资产，商业价值较高。

(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。

(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。

6、第三代功率半导体的行业发展与应用

第三代功率半导体包括碳化硅（SiC）、氮化镓（GaN）。近年来，随着特高压输电、轨道交通、新能源发电、航天航空等新兴领域对电力电子器件的性能要求越来越高，第三代功率半导体基于其具有的高耐压、耐高温、高频率、高效率、高抗辐射能力等特点以及国家支持力度的加强，发展趋势持续向好，有望在高性能功率变换中扮演越来越重要的角色，特别是碳化硅，市场潜力巨大，主要应用领域包括新能源汽车、光伏、能源互联网、智能电网、轨道交通等。

7、鹏源电子代理第三代功率半导体的基本情况

公司控股子公司鹏源电子是全国领先的碳化硅器件代理分销商，代理Wolfspeed(全球最大的SiC生产商Cree的子公司)的SiC产品；在新能源发电、新能源汽车、轨道交通等第三代功率半导体应

	<p>用领域，鹏源电子拥有大量的优质客户，这些领域对碳化硅器件的需求增长迅速；鹏源电子并着力打造国内顶级碳化硅器件应用方案设计团队，提升技术分销能力，扩大在第三代功率半导体代理分销领域的领先优势。</p> <p>8、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>9、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> <p>10、功率器件涨价的原因</p> <p>功率器件涨价主要是受供需变化影响，此前功率器件生产厂家对功率器件的市场预测偏保守，导致产能供应不足，而电动汽车、比特币等应用端对功率器件的需求却在增加。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2018年8月22日