

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：2018-010

| | |
|---------------|---|
| 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 | 方正证券：陈海进 |
| 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 | 董事会秘书：王瑛 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、电子元器件分销行业的定位和发展阶段</p> <p>（1）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。</p> <p>（2）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>2、公司2018年上半年相关财务指标</p> <p>2018年上半年，公司实现营业收入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%。2018年上半年公司资产负债率由2017年年末的47.76%提升到53.19%，保持了安全适度的负债率水平。在2018年上半年信用紧缩的大背景下，公司基于公司拥有的非常优质的资产、多年稳健运营的业务、与境内外主流银行的良好合作关系，仍持续、稳定地获得境内外业务运营所需的低成本资金。</p> |

3、公司的产业布局

在外延并购上，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。

在修炼内功上，公司作为有实力的大型电子元器件分销商，始终把维护与供应商、客户的良好关系放在首位，致力于长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定，并不从事短期“炒货”之类伤害客户关系和渠道的业务。同时，公司将做好内部整合，积极拓展新的产品线和客户，积极提升各方面的服务能力。2018年上半年公司组建了华强半导体集团作为整合平台，聚合公司旗下各授权分销企业的资源、优势和力量，增强公司在开拓新的产品线和客户时的谈判能力和核心竞争力，提高运营效率；并在各分销企业各自品牌特色的基础上，打造统一的“华强半导体（英文NeuSemi）”的品牌形象，形成显著的品牌效应和大平台优势。

4、公司后期外延并购的规划

公司后期仍将根据战略目标，围绕电子元器件分销为核心的电子信息服务业及上下游相关行业，进行充分的行业研究，借助已并购的企业深入到电子元器件分销行业，多渠道挖掘并购项目。在并购实施过程中，公司将更多的尝试净资产并购等收购方式。

5、公司对 MLCC 行情的理解

公司始终认为 MLCC 缺货原因为供需的结构性失衡。公司预计未来 MLCC 部分产品仍将持续缺货，如车规产品。

在此轮 MLCC 缺货潮中，公司依据多年的行业经验和技術、研究等能力，对各类电子元器件的供需情况做出前瞻性的预判：早在 2016 年中，公司预计部分未来需求会降低的大尺寸型号将减少产能，并建议客户在新产品中使用更小型号的 MLCC；2017 年初，公司提示客户 MLCC 将在 2017 年全年处于缺货状态。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，引导客户提前对采购、库存等进行合理安排，有效地保障了客户供应链和生产的安全和稳定，这就是我们的价值之一。在应对 MLCC 的缺货过程中，公司大大增强了与下游客户的粘性，有利于提升公司的市场份额。

| | |
|----------|--|
| | <p>6、MLCC 未来价格下跌对公司的影响</p> <p>如果 MLCC 未来价格下跌，下游客户会优先处理囤货，导致一段时间订单数量下降。但是代理商渠道价格不会下降，炒货商价格将会有下降风险。公司不从事短期“炒货”之类伤害客户关系和渠道的业务，因此 MLCC 未来价格下跌对公司整体业绩不会产生影响。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018 年 8 月 22 日 |