

证券代码: 000062

证券简称: 深圳华强

公告编号: 2020-014

深圳华强实业股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

适用 不适用

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

适用 不适用

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 1,045,909,322.00 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.5 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	深圳华强	股票代码	000062
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王瑛	黄辉、李茂群	
办公地址	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼	
传真	0755-83217376	0755-83217376	
电话	0755-83216296	0755-83030136	
电子信箱	wying@szhq.com	hhui@szhq.com; lmqun@szhq.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、主要业务、产品和经营模式

公司的主要业务为面向电子信息产业链的现代高端服务业,为产业链上的各环节提供线上线下交易服务、产品服务、技术服务、信息服务和创新创业配套服务,打造面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台和创新创业服务平台。

公司围绕电子信息产业,不断创新服务模式,拓展服务内容,升级服务品质,在电子元器件代理分销、应用方案研发、技术支持保障、行业资讯服务等诸多方面整合创新形成了全面立体的竞争优势,已经形成线上线下相互融合的中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台。公司的电子元器件交易服务平台提供了多渠道、多类型的交易模式,公司不仅是中国最大的多品类电子元器件授权分销企业(以华强半导体集团为载体),同时还拥有国内最大的电子元器件线上交易信息服务平台。

台（以华强电子网集团为载体），以及中国乃至全球最大的电子元器件实体专业市场（以华强电子世界为载体）。公司服务对象涵盖中国通讯、电力、安防、新能源、轨道交通、数据服务、医疗、汽车电子、消费电子等行业数千家龙头骨干企业和数万家中小微企业。综上，公司业务覆盖多种交易模式、全品类电子元器件、各类下游应用行业和领域，从而形成了广泛的产业链带动作用。

战略定位：立足于电子信息产业高端服务业，面向电子信息产业提供涵盖产品、交易、数据、技术、创新创业的全链条、全方位服务，并立志成为该行业的引领者。

战略实施路径：

（1）电子信息产业交易服务方面

一是通过构建统一的运营管理平台和全球化的运营管理体系，采取内生增长和外延并购的双轮驱动发展模式，不断拓展国内外主流电子元器件原厂的代理权和前沿应用市场的客户资源，全方位提升增值服务能力，全面整合本土电子元器件授权分销业务，打造国内规模最大的电子元器件授权分销平台，作为公司的主营业务；

二是通过深度整合公司拥有的电子元器件长尾需求现货业务和线上电子元器件B2B平台，以自建的国内领先的现货交易IT系统为基础，结合B2B平台长期积累的网站运营经验、行业覆盖面、注册用户、品牌等优势，充分挖掘和扩展各项资源的协同效应，打造以大数据为底层设施的线上交易平台（国内最有特色的线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台），作为公司业务创新发展的方向；

三是通过加强行业研究，紧跟电子行业变化趋势，在不断强化公司电子专业市场优势业态的基础上，持续优化业务结构和服务创新，完善国内最大的电子元器件及电子终端产品实体交易平台，作为公司业务稳定发展的基石。

（2）创新创业服务方面

围绕华强北聚集的丰富资源及众多的创客群体，催生有利于创客成长、小微企业孵化的良好生态，并积极探索创客与跨境电商结合、产业研究与实业创新结合等新的产业链孵化模式，打造国内一流的综合创新创业服务平台。

2、公司重点产业的简要介绍

经过在电子信息行业多年的精耕细作，通过适时、科学的并购和持续、有效的整合，公司目前已经形成以电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）为主营业务，以线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台（华强电子网集团）和电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）为有益补充的清晰、完整的三大产业板块布局，同时，围绕公司三大产业板块，公司还发展了创新创业服务、其他物业经营等业务。具体产业发展情况如下：

（1）电子元器件授权分销

电子元器件授权分销在电子产业链中处于代理分销环节。电子元器件分销商作为上游电子元器件原厂的授权代理商，可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，重点解决客户的大批量预约采购需求（这种采购需求具有大批量、长期、持续、稳定、重复的特点），是电子产业链中连接上游原厂设计、制造商和下游电子产品制造商的重要纽带，扮演着供需、技术承上启下的多重角色，是产业链中不可或缺的中间环节。

电子元器件的品类型号极其繁杂，技术性强，专业门槛高，下游客户仅依靠自身的分析和判断，很难进行长期、稳定和科学的备货，而电子元器件上游供给和下游需求都极其刚性，一旦供需无法精确传导，极易出现频繁和恶性缺货情形。因为前述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。公司作为专业的大型电子元器件授权分销商，立足公司代理的电子元器件产品，并依据多年的行业经验和专业技术、研究等能力，通过在交易中及时捕捉产业供需动向和趋势，做出前瞻性的预判，助力上游原厂科学安排生产，引导下游客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货，结合电子元器件分销自带的“蓄水池”功能，平滑供应链上下游冲击；同时，公司依靠自身在电子元器件授权分销领域不断强化的竞争力，在采购、库存、物流、资金、技术、方案设计等各方面对客户全方位的支持和服务，长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定。

公司于2014年底确立了全面进入电子元器件授权分销行业的新的发展战略，并从2015年开始按照既定战略沿着电子产业链不断延伸和拓展，在2015年至2018年期间，通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子等优秀的电子元器件授权分销商，不断整合国内电子元器件授权分销行业，并初步完成了上游的被动元器件代理+主动元器件代理、国外产品线代理+国内产品线代理，以及代理产品线用于下游不同应用领域（如移动通讯、光通讯、5G、物联网、安防、电力、新能源、轨道交通、数据服务、医疗、汽车电子、数字电视和机顶盒、智能穿戴、智能家居、家电等）的较为完整的、互补的电子元器件分销平台布局。前述企业在进入公司平台后，在自身优秀的基础上，充分利用公司平台的资金和资源优势，获得了超越同行的发展态势，整体表现出很好的业绩成长性和协同效应，验证了公司发展战略的清晰与科学。

公司收购的分销企业各有特色，各具优势，协同互补，其中湘海电子是本土最知名的电子元器件授权分销商之一，聚焦于被动电子元器件，是Murata（村田）全球最大的授权分销商；鹏源电子是国内领先的电力电子、新能源领域电子元器件授权分销商，以IXYS和Wolfspeed（Cree）等半导体产品线为核心开拓业务，具有很强的技术分销能力；淇诺科技是国内优秀的数字电视和机顶盒、绿色电源等消费电子领域电子元器件授权分销商，以代理国内知名原厂IC为特色，与多数本土主流芯片生产厂家（如华为海思、江波龙、兆易创新、澜至电子、上海高清、紫光国芯、士兰微等）建立了长期稳定的合作关系，实现了对主流机顶盒配套芯片代理权的全覆盖；芯斐电子是国内知名的主动类电子元器件授权分销及技术方案提供商，同时兼具半导体产品设计能力，拥有自主的存储产品品牌，长期耕耘汽车电子、车联网、智慧城市及安防等前沿领域。

为进一步推进战略稳定实施，公司于2018年组建了华强半导体集团，对公司的电子元器件授权分销业务进行了进一步的深度整合，通过聚合公司旗下各授权分销企业的资源、优势和力量，增强了公司在项目并购、产品线开拓和新客户开发时的谈判能力和核心竞争力，完善了平台建设和产业布局，提高了运营管理效率；同时，在强化各授权分销企业各自品牌特色的基础上，打造了统一的“华强半导体集团（NeuSemi）”品牌形象，在国内外业界形成了初步的知名度和影响力。

通过前述收购和整合，电子元器件授权分销业务已经成为公司的主营业务，公司已经位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呈现行业龙头特征。中国本土电子元器件授权分销行业产值的天花板仍很高，在这个领域

内继续提升体量的空间还很大，公司后续将继续在宏观经济周期变化中保持战略定力，围绕核心战略，不断优化完善，向成为中国本土最大的电子元器件授权分销平台的战略目标坚定迈进。

(2) 线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易服务

电子元器件长尾现货交易服务，解决的是电子元器件直接销售和授权分销均难以满足的现货、急货、缺货的长尾采购需求，是对电子产业链大批量交易模式的一种不可或缺的补充。电子元器件长尾采购需求，遍布电子制造业研发、试产、量产、维修、库存等各环节，具有难以提前预测、小批量、不稳定、多样化、分散、高频等特点，对效率及数据的及时性要求很高，加之电子元器件品类型号极其繁杂，必须要有高效专业的交易系统及大数据后台系统全程加持，也因此必须要由专业的长尾需求交易服务平台提供服务。而为了最大限度的捕捉、对接分散、高频的业务需求，电子元器件的长尾需求交易平台自然地主动拥抱“+互联网”以实现快速发展。国内目前已经存在各种模式的线上电子元器件长尾需求交易平台，但总体尚处于起步阶段，规模较小，相关领域存在广阔的发展和整合空间。

公司长期耕耘电子元器件线上B2B业务，为电子元器件及相关产品的长尾需求交易提供各类服务，公司拥有全国最大的线上电子元器件B2B交易信息服务平台华强电子网(hqew.com)，自2002年开始上线运行，为全球电子元器件采购商、供应商、贸易商、制造商等提供供求信息发布、库存管理、营销推广、物流配送、行业咨询等全程电子商务服务。2015年底，基于对电子元器件长尾现货交易服务市场的持续看好，公司收购了以自主研发的高效现货交易IT系统为核心开展业务的电子元器件长尾需求现货服务商捷扬讯科，直接切入电子元器件长尾需求现货交易环节，并计划适时将捷扬讯科的业务和系统优势与电子网公司拥有的电子元器件线上B2B平台进行整合。

2019年底，公司正式组建华强电子网集团，以捷扬讯科自建的高效现货IT交易系统为基础，结合电子网公司已稳健运营多年的网站系统、广泛的行业覆盖面和丰富的B2B平台运营经验，充分拥抱互联网，打造国内最有特色的线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台。该平台将以IT作为核心能力，通过高效专业的交易系统、大数据系统及用户管理系统，实现交易订单全程高度信息化，供需自动即时匹配，业务数据实时交互，为境内、境外客户提供快速的产品规格库匹配、全球比价、库存查询、下单采购以及送货等一系列服务，一站式为客户提供现货采购、BOM成本优化、库存管理、小批量样品采购、新产品导入等解决方案。同时该平台将发挥长期积累的产业平台资源优势，持续进行电子行业权威、专业、前瞻的交易和非交易信息发布，为全球供应商、采购商和工程师等提供海量产品搜索、即时在线沟通、立体营销推广和深度行业咨询等服务。

(3) 电子元器件及电子终端产品实体交易市场

公司的电子专业市场为全国及境外的供应商和客户提供交互式的市场空间，供其从事电子元器件及电子终端产品交易相关的活动。公司拥有国内最具规模、经营范围广泛、覆盖全产业链的电子元器件及电子终端产品实体交易市场“华强电子世界”，坐拥全球独一无二、无可复制的华强北的地理优势，为电子产业链提供最便捷、快速、齐备的交易等服务。

(4) 创新创业服务

公司积极响应国家“大众创业，万众创新”号召，围绕华强北聚集的丰富资源及众多的创客群体，建设华强北国际创客中心，打造创客生态，为创新团队、创业企业提供创业辅导、产业联盟、风险投资、技术成果展示等全方位配套服务，并积极探索创客与跨境电商结合、产业研究与实业创新结合等新的产业链孵化模式。

(5) 其他物业经营

为了配套公司的电子专业市场等线下实体业务，公司开发了部分配套服务项目，形成了写字楼、酒店、地下商业等产业链生态，相互呼应，共生发展。

3、行业现状

报告期内，公司主要业务所涉及行业的发展态势是：电子行业整体处于新旧创新周期的交替阶段，以4G为代表的成熟技术的投资高峰期已过，以5G为代表的新技术的应用尚未形成规模，且在部分应用领域（如光伏、新能源汽车等）存在政策退坡情况，除了部分细分行业出现亮点外，电子行业的总体景气度仍较低迷，受行业整体影响，本土电子元器件分销行业发展承压，但是行业集中度提升及规模化、平台化的趋势不变，同时在制造业成本上升、半导体国产替代趋势加强等诸多因素叠加影响下，本土电子元器件分销市场一方面面临着更激烈的市场竞争和行业洗牌，另一方面也面临着新的发展机遇，预计头部企业在竞争中会进一步提升行业地位；电子元器件B2B模式进入3.0时代，平台通过提供一站式服务打通产业链上下游，从“交易闭环”向“交付闭环”转变，但总体来说，国内电子元器件交易的电商率还很低，已有的线上电子元器件现货交易平台规模均较小，行业发展空间很大；传统电子专业卖场处于存量竞争状态，总体面临转型压力；创客产业进入专业化、精细化发展新阶段。

4、公司后期规划

预计电子行业景气上行周期即将来临，公司将把握行业发展机遇，一方面通过发挥华强半导体集团（NeuSemi）的大平台优势，整合优化电子元器件授权分销业务内外部资源，持续努力开发国际一流半导体原厂和优质国内原厂的代理权，开拓前沿应用垂直市场，如5G基础设施、数据中心、物联网、汽车电子、新能源、医疗等领域的核心器件和客户资源，持续开展分销行业及其上下游的项目并购，深入探索开辟海外市场的可行性，在市场竞争力及市场影响力、上下游技术服务和方案解决能力、企业管理能力、企业经营规模实力等方面，继续做大做强，不断强化公司在国内电子元器件授权分销行业的领先地位；同时，加快推进华强电子网集团对公司线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台的打造和整合，提升电子元器件长尾需求线上服务业务的规模、实力及行业地位；稳定和强化电子元器件及电子终端产品实体交易市场的经营和转型升级力度；提高创新创业服务平台的服务能力和行业影响力；强化内部管理，加强公司战略管理、风险控制及管理服务能力建设，加强公司经营管理团队和体制机制的建设，增强公司的核心竞争力，实现公司经营规模和效益的进一步提升。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√ 是 □ 否

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并;其他原因

单位：元

	2019 年	2018 年		本年比上年 增减 调整后	2017 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	14,355,283,742.39	11,799,716,612.16	11,799,716,612.16	21.66%	8,297,880,908.29	8,545,784,524.00
归属于上市公司股东的净利润	630,032,131.15	685,569,918.31	685,569,918.31	-8.10%	412,269,517.65	419,743,488.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	611,717,498.69	638,690,866.43	638,690,866.43	-4.22%	395,430,426.55	395,430,426.55
经营活动产生的现金流量净额	694,563,669.15	-26,007,759.27	-26,007,759.27	2,770.60%	430,615,408.28	477,743,436.41
基本每股收益（元/股）	0.6024	0.9504	0.6555	-8.10%	0.5716	0.4013
稀释每股收益（元/股）	0.6024	0.9504	0.6555	-8.10%	0.5716	0.4013
加权平均净资产收益率	12.87%	15.13%	15.13%	-2.26%	10.17%	10.09%
	2019 年末	2018 年末		本年末比上 年末增减 调整后	2017 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	11,350,473,383.27	10,301,894,440.15	10,301,894,440.15	10.18%	8,565,499,641.85	8,731,564,678.85
归属于上市公司股东的净资产	5,179,856,237.88	4,685,483,874.71	4,685,483,874.71	10.55%	4,196,211,703.36	4,304,517,734.20

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,586,393,798.93	3,329,618,782.95	4,013,797,962.93	4,425,473,197.58
归属于上市公司股东的净利润	117,944,178.23	224,346,922.44	146,073,790.80	141,667,239.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	111,083,799.02	221,129,139.78	140,527,934.49	138,976,625.40
经营活动产生的现金流量净额	575,049,486.06	-51,387,890.88	2,369,727.11	168,532,346.86

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股 股东总数	35,485	年度报告披露日前一个月 末普通股股东总数	36,521	报告期末表决 权恢复的优先 股股东总数	0	年度报告披露日前一 个月末表决权恢复的 优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							

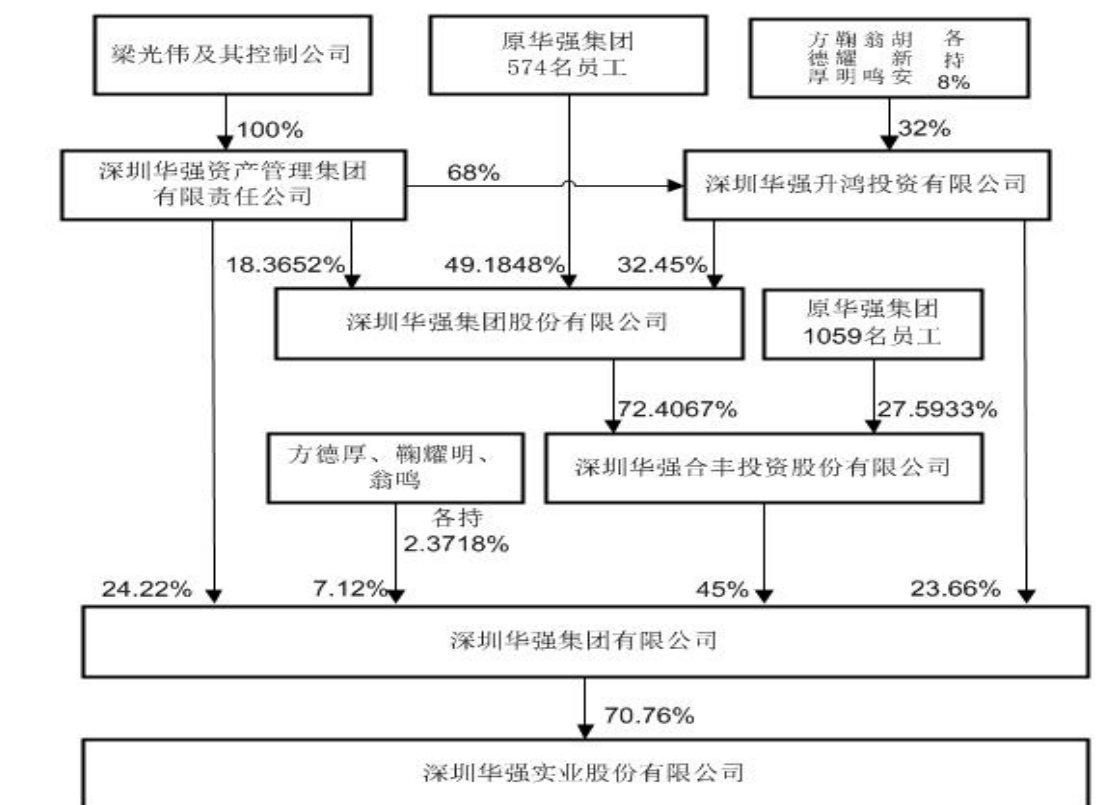
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	70.76%	740,045,151	0		
杨林	境内自然人	2.70%	28,270,208	0		
张玲	境内自然人	2.28%	23,886,556	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.28%	13,355,950	0		
中国证券金融股份有限公司	国有法人	0.70%	7,290,822	0		
韩金文	境内自然人	0.47%	4,967,310	0		
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	0.40%	4,159,617	0		
刘建琪	境内自然人	0.30%	3,145,030	0		
中国农业银行股份有限公司—中证 500 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.29%	3,074,496	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，深圳华强集团有限公司和其他股东不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人；杨林、张玲和杨逸尘为一致行动人；其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人不详。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	截止至本报告期末，上述股东中刘建琪通过普通证券账户持有上市公司股份 0 股，通过客户信用交易担保证券账户持有上市公司股份 3,145,030 股，合计持有 3,145,030 股公司股份。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2019年全球经济延续了2018年的整体态势，大多数经济体增长疲软并面临重大不确定性，在此背景下，中国经济增速下行压力依然凸显。公司所处的电子行业整体处于新旧创新周期的交替阶段，产能和消费需求均被部分压抑，再叠加中美贸易摩擦的持续影响，报告期内电子行业的景气度仍较低迷，电子行业整体处于蓄势待发状态。

报告期内，公司继续在宏观经济周期变化中保持战略定力，围绕核心战略，进一步优化完善公司打造的面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台。线下业务方面，公司充分发挥华强半导体集团统一运营管理平台优势，对公司的电子元器件授权分销业务持续深度整合，持续提升公司对分销业务的战略引领、管控和协调能力，积极推进公司各授权分销企业与各种内外部资源的对接和整合，不断引入新的产品线、拓展新的市场，强化公司在分销产业的内生发展动能，同时重点聚焦和关注电子元器件授权分销行业及产业链上下游的投资机会，完善产业布局，不断强化公司在国内电子元器件授权分销行业的领先地位；对于电子元器件及电子终端产品实体交易市场，公司不断夯实其原有的市场基础，推进其优化经营品类、加快转型升级。线上业务方面，公司组建了华强电子网集团，对公司拥有的全国电子元器件领域知名的垂直B2B网站、国内领先的高效智能现货交易IT系统以及公司的电子元器件长尾需求现货交易服务业务等相关业务、资源进行整合，规划建设国内最有特色的线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台。经过公司多年来持续建设、完善电子元器件线下、线上交易服务平台，公司在报告期内正式确立了以电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）为主营业务，以线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台（华强电子网集团）和电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）为有益补充的清晰、完整的三大产业板块布局，有利于各业务板块根据各自的业务特点进一步深化整合、加强创新和加快发展步伐，进一步丰富公司的业务内涵和扩展公司的业务外延，全力提升公司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。

在国内经济下行压力凸显、电子行业景气度不佳、人民币汇率持续波动等背景下，2019年公司业务实现稳健发展，实现营业收入143.55亿元，同比增长21.66%；实现归属于上市公司股东的净利润6.30亿元，同比下降8.10%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6.12亿元，同比下降4.22%。报告期内营业收入增长但净利润略有下滑的主要原因是受报告期内部分电子行业客户去库存、谨慎采购以及手机行业处于4G到5G等待期等中短期扰动因素叠加影响，公司分销的高毛利产品占比下降。

（一）2019年公司的主要工作包括：

1、持续深度整合电子元器件授权分销业务，促进公司分销业务的可持续发展，华强半导体集团（NeuSemi）被《国际电子商情》评为2019年度全球分销领域“最佳资本创新分销商”，品牌影响力进一步提升，分销平台的建设不断加强；旗下各分销企业充分发挥华强半导体集团资源、资金、管理、人才、信用、品牌等大平台优势，签署了若干优质代理线，不断开拓新的市场和客户，继续扩充电子元器件分销产业版图，分销产业的内生增长动能得到不断强化。

2、积极探索捷扬讯科和电子网公司业务协同发展的新方向，在持续推进电子网公司的电子元器件线上交易服务平台建设和捷扬讯科的高效智能现货交易IT系统优化升级的基础上，组建了华强电子网集团整合两家公司的优势资源，并规划将华强电子网集团建设为国内最有特色的线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台，提升公司在国内电子元器件长尾需求现货交易市场的竞争力。

3、加快电子元器件及电子终端产品实体交易市场转型升级，华强电子世界继续夯实原有的市场基础，持续推动市场升级和服务创新，提升市场竞争力，实现业务稳定发展。

4、积极实践“大众创业、万众创新”，华强北国际创客中心继续完善创客与跨境电商结合的创新模式，助力传统工厂转型升级。

5、全方位提升内部管理水平，加强对各项业务的支持和风控，持续深入推进信息化建设，探索利用已经建成的云平台承载和开发更多IT应用系统，进一步提升公司现代化运营管理水平。

（二）报告期内，公司的战略落地工作顺利推进，具体情况如下：

电子元器件及相关产品交易服务平台的整合与打造

1、持续深度整合电子元器件授权分销业务，强化公司分销业务的内生增长动能，促进公司分销业务的可持续发展

报告期内，公司按照既定战略方向，持续加强电子元器件分销领域的内外部资源整合，继续加大对电子元器件授权分销业务的资源、资金和人力支持，加快电子元器件授权分销统一运营管理平台（华强半导体集团）的建设完善，在保持各授权分销企业各自特色的基础上加强华强半导体集团（NeuSemi）的整合力度，整合资源，形成业务规模优势，整合后台，提升科学管理和服务水平，不断提升华强半导体集团（NeuSemi）的品牌影响力；在强化既有产品线所在市场、领域的竞争力和

技术服务能力的基础上，不断引入上游具有市场前景的产品线，开拓下游重要应用市场、领域和重点客户，持续提升和强化公司电子元器件授权分销业务的核心竞争力，促进公司电子元器件授权分销业务稳健发展。公司顺利开展了以下工作：

(1) 继续搭建和完善电子元器件授权分销统一运营管理平台，利用平台优势，为分销板块发展持续赋能，持续打造管理护城河

A、聚力打造统一的业务系统，提升信息化管理水平和业务运营、决策效率：统一了电子元器件授权分销板块的ERP系统和仓库管理软件，在下属分销企业及半导体集团本部开始运行并逐步推广。这两个重要的业务系统的统一，是公司业务能力、风控、效率、管理水平进一步提升的保障。

B、在平台层面统一筹划，为分销企业提供低成本资金支持和低费率保险保障，并采用科学手段降低汇率波动的影响：公司在维持好与境内外主流银行已建立的长期战略合作关系的基础上，积极拓展授信额度，开发了新的低成本银行融品种，搭建了跨境资金池等资金跨境流通新渠道，持续、稳定地获得了境内外业务运营所需的资金，融资成本长期低于市场和同行业平均水平；同时在华强半导体集团平台层面整体购买应收账款信用险，发挥规模优势，极大降低了保险费率；通过密切关注汇率变化，采用适时结汇、外汇衍生品工具等方式降低了汇率波动对公司的影响，报告期内公司汇兑损失与2018年同期相比大幅下降。

C、构建平台内产品线、客户和并购项目等资源的共享机制，充分体现协同效应：华强半导体集团作为大的分销平台，容易获取较好的产品线、客户资源、投资并购机会等，将资源共享给旗下所有符合条件的分销企业，迅速、有效匹配资源；积极推动各分销企业之间共享产品线和客户资源，协同运作，实现资源的最大化利用。

(2) 强化优势业务，增强公司在相关领域的影响力，巩固产品线和客户资源护城河

A、在移动通讯等领域，一方面不断优化、细化对核心产品线（如Murata、紫光展锐、松下等）和重点客户（如OPPO、VIVO、华勤、闻泰等）的服务工作，实现了多条产品线销售额的提升，另一方面通过建立实验室，扩充技术服务团队，从设备、人力等各方面提升技术服务能力。

B、在电力电子和新能源等领域，强化公司的技术分销优势，加强上海、台湾等地销售网络的建设，以IXYS和Wolf speed（Cree）等国际优质半导体产品线为核心开展业务，为公司客户提供各种功率半导体器件和技术解决方案。

C、在机顶盒、数字电视与绿色电源等领域，在半导体国产替代趋势加强的有利形势下，基于公司最完备的国产IC布局，充分享受国产替代红利，加大对华为海思、江波龙、兆易创新、澜至电子、上海高清、紫光国芯、士兰微等国产IC品牌的推广力度，快速抢占市场份额，进一步巩固公司在国产半导体原厂代理分销业务的领先地位。

D、在汽车电子、车联网、智慧城市及安防等领域，在加强对ST（意法半导体）、Techpoint、全志科技等长期合作产品线推广，保持相关业务稳定增长同时，2018年新引进的移远、杰发等产品线带来的业务量规模也得到较大增长。

(3) 充分发挥华强半导体集团大平台优势，增强公司在产品线开拓、新客户开发时的谈判能力和核心竞争力，强势拓宽产品线、客户资源，促进公司业务外延扩张：成功引进了蓝思科技、华星光电、亿光电子、艾为电子、力特（LITTELFUSE）、安费诺（Amphenol）、默升科技（Credo）、NextInput、泰科电子（TE）、罗姆（ROHM）等数十条国内外优质产品线，在不同下游应用领域新开拓了中兴通讯、TCL、华天科技、仁宝、极致兴通、天工测控、科大讯飞、亿道数码等数百家新客户，为公司业务可持续发展积蓄了充足动能。

(4) 继续多渠道挖掘投资并购机会，并成功落子国产功率半导体行业，完成向电子产业链上游拓展的首次投资（小比例参股）：半导体集团成立后，通过平台集聚效应、赋能效果和品牌影响力，公司吸引了更多的项目方和业务团队主动寻求与公司展开合作。同时，公司持续聚焦和关注电子元器件授权分销行业及产业链上下游的投资机会，调研考察了一批潜在投资或并购标的，并完成了对一家功率半导体芯片IDM公司的小比例参股投资。

2、组建华强电子网集团，开启整合打造线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台的新篇章

报告期内，公司持续探索公司电子元器件长尾需求相关业务创新发展的方向，积极推进电子网公司的电子元器件线上交易服务平台建设和捷扬讯科的高效智能现货交易IT系统优化升级，并于2019年底正式组建了华强电子网集团整合捷扬讯科和电子网公司的优势资源，计划将捷扬讯科的长尾需求现货交易业务和电子网公司的线上电子元器件B2B平台整合打造为国内最有特色的线上电子元器件及相关产品长尾需求现货交易平台。公司顺利开展了以下工作：

(1) 持续优化电子元器件现货交易IT系统和线上B2B平台产品功能，进一步提升大数据分析、利用、保护和服务能力：继续加大技术投入，通过完善底层数据框架和流程，对自主研发的高效智能现货交易IT系统进行升级，赋予该IT系统更加完善的数据驱动、分析等功能；不断加强电子元器件B2B平台运营管理，升级“防采集系统”，有效提高平台核心数据的保护，同时围绕客户需求进行系统优化，推出“商家云集”产品频道和“烽火台”大数据服务，增强与供应商、客户的粘度，持续扩大平台影响力，付费会员总数创历史新高。

(2) 完善电子元器件线上交易平台运营模式，打造以智能仓储服务（华强云仓）为推手的多品类电子元器件一站式交易平台：公司旗下电子元器件线上交易平台华强旗舰网大力建立自有采购渠道，并加强与全球知名原厂、授权代理商及正品现货商的合作力度，提升产品SKU的覆盖度；同时重点打造华强云仓（自建的一站式电子元器件仓储及样片服务中心），推动线上交易平台实现4小时闪电发货（在华强北地区最快15分钟即可上门取货）、98%及时交货。

(3) 组建华强电子网集团，整合优质资源，促进电子元器件长尾需求交易服务相关业务创新发展：近年来，随着国内电子产业链上游电子元器件设计、制造业以及下游终端电子产品制造业的快速发展，国产替代进程的加快，加上5G时代的到来，上游设计和下游应用将出现新一轮创新浪潮，新的创新型企业和中小型企业将不断涌现，国内电子元器件长尾需求交易平台将迎来新的发展机会。为顺应公司电子元器件长尾需求交易服务相关业务发展需要，提升公司在电子元器件长尾需求交易服务领域的竞争力，抢占市场发展先机，2019年12月，公司组建了华强电子网集团对公司已有的电子元器件长尾需求交易服务相关业务进行整合，以捷扬讯科自建的高效智能交易IT系统为基础，结合电子网公司的网站系统、行业覆盖面和丰富的B2B平台运营经验，充分发挥两家公司的优势资源，打造线上电子元器件及相关产品的长尾需求现货交易平台。截至2019年底，华强电子网集团的股权架构调整已经完成，并开始推进组织架构、业务、信息系统的整合和升级工作。

3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）推动信息化建设和转型升级，以新系统、新业态、新服

务确保实体市场业务稳定发展

(1) **着力推进完成华强电子世界业财一体化信息系统建设，以科学的信息化手段提升传统业务的运作效率：**建设完成华强电子世界财务共享平台和BI商业智能系统，并顺利对接原华强电子世界业务系统，实现了华强电子世界业务、财务一体化的信息化管理，大幅提升了业务管理效率。

(2) **继续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新：**华强电子世界始终坚持以市场为导向全方位服务市场商户，持续推动市场升级和服务创新，不断优化经营品类，积极调整卖场业态并摸索新零售实体店模式，提升市场竞争力，进一步巩固其电子元器件及电子终端产品实体交易市场的龙头地位；创新经营的深圳LED国际采购交易中心、华强国际健康电子交易中心、华强智能家居国际交易中心等项目持续增强在相关行业的影响力，其中华强智能家居国际交易中心进行生态搭建，引进鸿雁iHouse&阿里云全屋智能生活馆，实现鸿雁&阿里、涂鸦、小米三大主流智能AI-Iot生态阵营齐聚华强；与时俱进，通过运营华强通、掌上华强、微信、微博、积分商城等线上平台以及开展线下展会等活动，进一步完善了线上线下宣传和服务体系；与政府相关部门、行业协会等联合举办了多场华强北宣传活动，推动广场文化和商圈文化建设；打造安全的市场环境，荣获“福田区安全管理工作先进单位”荣誉称号。

创客生态的构建和创新创业服务平台的打造：

报告期内，华强北国际创客中心不断探索和完善创客与跨境电商结合的创新模式，针对传统工厂在跨境电商人才、经验、市场定位等方面的短板，积极开拓缩短孵化周期的新业务模式，力图帮助工厂高效转型和产品出海。

其他：

报告期内，公司济南和石家庄项目有少量尾盘进行销售；深圳梅林街道的华强激光工厂城市更新单元项目已完成建筑物拆除工作，并开始基坑支护和土方工程施工；华强广场地下停车场收益稳定；深圳“华强广场酒店”定位于新型高端商务精品酒店，客房入住率保持行业高水平；地下商城“乐淘里”租金收入保持稳定，公司的其他物业租赁业务亦保持了稳定。此外，公司坚决实施“减法战略”，主动关停了与公司主营业务关联不大、经营效益不佳的华强电商业务（品牌终端产品线上分销）。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电子元器件授权分销分部	13,122,805,332.78	537,252,656.75	7.42%	28.71%	-20.05%	-4.12%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

会计政策变更的内容和原因	审批程序
国家财政部于 2017 年修订发布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（以上四项准则统称“新金融工具准则”），并要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起施行。	公司于 2019 年 4 月 22 日召开董事会、监事会会议审议通过
国家财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和财会[2019]6 号的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表以及以后期间的财务报表。	公司于 2019 年 8 月 26 日召开董事会、监事会会议审议通过
国家财政部 2019 年 9 月 19 日发布了《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会[2019]16 号），在《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）和《财政部关于修订印发 2018 年度金融企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕36 号）的基础上，对合并财务报表格式进行了修订。	公司于 2019 年 10 月 23 日召开董事会、监事会会议审议通过

① 执行新金融工具准则列式对本期期初资产负债表相关项目影响如下：

单位：元

合并资产负债表项目	调整前 2018 年 12 月 31 日列报金额	调整后 2019 年 1 月 1 日列报金额
应收票据	276,058,155.11	262,081,346.21
应收款项融资		13,976,808.90
可供出售金融资产	13,636,769.00	
其他权益工具投资		500,000.00
其他非流动金融资产		13,136,769.00
短期借款	2,584,676,584.88	2,590,388,915.35
其他应付款	631,428,356.13	624,391,355.82
其中：应付利息	7,037,000.31	-
长期借款	878,700,000.00	880,024,669.84
其他综合收益	37,516,198.08	34,125,202.83
盈余公积	293,866,203.17	294,205,302.69
未分配利润	2,670,177,096.45	2,673,228,992.18
母公司资产负债表项目	调整前 2018 年 12 月 31 日列报金额	调整后 2019 年 1 月 1 日列报金额
可供出售金融资产	13,136,769.00	
其他非流动金融资产		13,136,769.00
短期借款	1,000,000,000.00	1,001,465,406.25
其他应付款	1,319,027,162.04	1,316,741,312.96
其中：应付利息	2,285,849.08	-
长期借款	524,200,000.00	525,020,442.83
其他综合收益	3,390,995.25	-
盈余公积	293,866,203.17	294,205,302.69
未分配利润	875,346,145.06	878,398,040.79

② 执行新报表列式对本期期初资产负债表相关项目影响如下：

单位：元

合并资产负债表项目	调整前 2018 年 12 月 31 日列报金额	调整后 2019 年 1 月 1 日列报金额
应收票据及应收账款	2,775,344,957.04	
应收票据		276,058,155.11
应收账款		2,499,286,801.93

应付票据及应付账款	361,574,718.47	
应付票据		281,346.00
应付账款		361,293,372.47
母公司资产负债表项目	调整前2018年12月31日列报金额	调整后2019年1月1日列报金额
应收票据及应收账款	600,474.60	
应收票据		
应收账款		600,474.60
应付票据及应付账款	4,206,233.67	
应付票据		
应付账款		4,206,233.67

③执行新报表列式对利润表上年同期数相关项目影响如下：

单位：元

合并利润表	调整前上年同期数	调整后上年同期数
管理费用	278,212,246.51	278,212,246.51
研发费用	85,968,131.51	85,968,131.51
母公司利润表	调整前上年同期数	调整后上年同期数
管理费用	56,558,399.49	56,558,399.49
研发费用	0.00	0.00

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

报告期内，公司成立了深圳华强半导体科技有限公司、深圳华强智联科技有限公司、台湾联汇电子有限公司、深圳华强芯光电子有限公司等，注销了深圳市荣晟营销策划有限公司、常州华强电子世界商业管理有限公司、深圳沃光有限公司等。