

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2023-038

深圳华强实业股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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	
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	
电话	0755-83216296	0755-83030136	
电子信箱	wying@szhq.com	hhui@szhq.com	

2、主要财务数据和财务指标

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

会计政策变更、同一控制下企业合并

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	8,669,003,359.69	13,225,771,974.40	13,225,771,974.40	-34.45%
归属于上市公司股东的净利润（元）	266,751,686.41	522,061,766.75	522,092,378.54	-48.91%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	250,551,444.88	535,207,405.89	535,238,017.68	-53.19%
经营活动产生的现金流量净额（元）	709,623,939.42	870,831,639.35	870,831,856.00	-18.51%
基本每股收益（元/股）	0.2550	0.4991	0.4992	-48.92%
稀释每股收益（元/股）	0.2550	0.4991	0.4992	-48.92%
加权平均净资产收益率	3.75%	8.25%	8.25%	-4.50%
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年末增减
		调整前	调整后	调整后
总资产（元）	15,982,509,810.38	16,363,460,014.24	16,363,460,014.24	-2.33%
归属于上市公司股东的净资产（元）	7,083,627,668.22	7,025,936,303.98	7,025,894,830.48	0.82%

会计政策变更的原因

国家财政部于 2022 年 11 月发布了《企业会计准则解释第 16 号》，并要求企业对该解释“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”内容自 2023 年 1 月 1 日起施行。

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	33,901	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	51.54%	539,045,151	0	不适用	不适用
华强集团—中信建投证券—23 华强 E1 担保及信托财产专户	其他	13.39%	140,000,000	0	不适用	不适用
华强集团—平安证券—21 华强 E2 担保及信托财产专户	其他	5.83%	61,000,000	0	不适用	不适用
杨林	境内自然人	2.00%	20,920,208	0	不适用	不适用
张玲	境内自然人	1.74%	18,230,004	0	不适用	不适用
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.25%	13,073,750	0	不适用	不适用
香港中央结算有限公司	境外法人	1.14%	11,899,172	0	不适用	不适用
海通证券股份有限公司约定购回专用账户	其他	0.70%	7,350,000	0	不适用	不适用
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	不适用	不适用
梁建慧	境内自然人	0.33%	3,408,935	0	不适用	不适用
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、华强集团—中信建投证券—23 华强 E1 担保及信托财产专户和华强集团—平安证券—21 华强 E2 担保及信托财产专户为一致行动人；杨林、张玲、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，上述股东中梁建慧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 3,408,935 股，合计持有 3,408,935 股上市公司股份。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2023 年上半年，电子元器件行业景气度下行，产业链各环节均在持续去化库存，需求总体较为疲软，各类电子元器件的价格也普遍较上年同期下降。面对严峻的外部市场环境，公司进一步加强旗下大型交易服务平台与产业链的广泛、深度链接，基于对产业的深刻理解及敏锐感知，提前预判行业景气度波动和市场供需变化，采取积极有效的措施做好风险防控工作，保障各项业务平稳运行；同时，持续强化各业务的核心竞争力，为公司长期可持续发展打牢基础。

2023 年上半年，公司各项业务按照既定的发展战略保持健康、有序地发展，但受行业总体下行以及上年同期高业绩基数（2022 年上半年公司创造了历史以来同期最高的收入和利润水平）的影响，公司报告期内业绩同比有所下滑，实现营业收入 86.69 亿元，同比下降 34.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.67 亿元，同比下降 48.91%。

报告期内利润下降幅度大于收入下降幅度，主要是由于公司对联营企业的投资收益较上年同期减少约 7,500 万元。另外美国持续加息导致美元资金成本大幅上升，虽然公司积极采取措施调整境内境外融资结构、降低美元融资规模，但公司美元融资的利息支出仍较上年同期增加，这也是公司本期利润下降幅度大于收入下降幅度的原因之一。

报告期内，公司以夯实业务发展基础、提升业务核心竞争力、促进业务长期可持续发展为目标，着重开展了以下工作：

1、电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）——持续强化分销管理能力和技术分销实力，优化产品线和客户结构，夯实业务基本盘，促进分销业务可持续发展

（1）深入推进统一运营管理平台建设，强化分销业务管理优势

报告期内，华强半导体集团继续推进授权分销统一运营管理平台建设，重点开展了以下工作：

① **持续推进分销业务信息化、精细化管理**：结合业务需求持续优化 ERP、WMS、CRM 等信息系统，减少系统冗余环节，提升分销业务采购、销售、仓储等各个节点运转效率；开发经营分析系统，强化对经营数据的清洗、治理和应用，进一步推进精细化管理进程。

② **进一步强化风控管理，确保分销业务应收和存货等风险可控**：借助信息系统，建立实施完善的风险预警、预防、监控、处置的风控闭环体系；强化客户信用和应收账款账期管理，加强信用保险和第三方担保等增信措施的落地，保障应收账款回款安全；在全行业去库存的大环境下，谨慎备货，积极利用广泛的客户资源去化库存，持续降低库存水位。

③ **有效开展资金管理工作，强化资金成本较低的竞争优势**：持续拓宽人民币低息贷款渠道，实现境内贷款加权平均成本较上年同期下降；灵活利用跨境资金池调配人民币出境，降低美元资金成本上升的影响。

(2) 持续优化产品线和客户结构，增强业务发展核心动力

报告期内，华强半导体集团继续加强与重点产品线、客户的紧密合作，并持续开拓新的优质产品线和客户，夯实分销业务龙头竞争优势，促进分销业务可持续发展。开展的主要工作包括：

① **继续稳固、深化与长期合作伙伴的合作关系：**面对电子元器件行业景气度的下行调整，持续做好对上下游合作伙伴的服务工作，加大沟通频率，及时掌握和传递行业供需信息，助力上下游更好地安排生产；并在持续的服务和沟通中积极挖掘各种可能的合作机会（包括新品类、新项目的合作机会或提升合作份额的机会，扩大产品线代理权范围或向下游客户导入更多产品线的机会等^[注]），努力拓宽合作的深度和广度，为公司在行业景气度回暖后业务进一步发展打下基础。

【注：“新品类”是指某一产品线有多个产品品类的，除已合作产品品类外的其他品类；“新品类合作”包括取得上游原厂新的品类代理权或者与客户就新品类建立供货关系等；“新项目”是指客户启动的新的生产项目；“新项目合作”是指公司代理的产品线进入客户新项目物料清单；“提升合作份额”包括争取到原厂某一产品线更多的出货份额或者提升在客户某一物料中的销售份额等；“扩大产品线代理权范围”包括就某一产品线取得上游原厂对公司在更多区域或市场进行销售或面向更多客户销售的授权等】

报告期内，华强半导体集团与重点产品线和客户的合作关系均保持稳定，并持续发挥竞争优势拓展了与部分产品线的合作，实现相关产品线销售额的增长，包括：顺应半导体国产替代趋势，继续加大对紫光展锐、思特威等本土优质产品线的技术支持和推广工作，助力其拓展市场；依托与国内众多新能源和汽车电子头部客户的长期合作，充分发挥 Wolf speed、尚阳通、MPS 等产品线在前述领域的竞争力，不断强化相关产品线的市场应用，并促进公司代理相关产品线的销售额增长。

② **不断扩大与近年来新合作优质产品线、客户的合作规模：**对于近年来新合作的优质产品线，华强半导体集团充分发挥分销大平台的资源优势及市场开拓能力，将新产品线快速导入公司合作客户，并持续助力其拓展市场，实现相关产品线（如联咏科技、ANYONE 等）销售额较快提升。华强半导体集团过去两年（2021 年和 2022 年）引入的产品线在报告期内出货金额超过 7 亿元，占华强半导体集团出货总额的比例近 10%。对于新合作的优质客户，立足公司丰富的产品线资源，充分挖掘客户潜在需求，积极为其提供电子元器件产品选型建议和应用方案设计等服务，在实现销售同时帮助客户终端产品落地或优化。

③ **持续开拓新的优质产品线和客户：**报告期内，华强半导体集团成功引进了华微电子、瑶芯微、地芯科技、长工微、THine（赛恩电子）等一批优质产品线，开发了万润科技、博建物联、寰宇微视、惠心诺等众多新客户，为公司分销业务可持续发展积蓄动能。

(3) 继续推进半导体应用方案研发与推广中心的建设，提升技术分销实力

报告期内，华强半导体集团半导体应用方案研发与推广中心继续围绕合作产品线的产品及技术优势和客户的实际需求，开展半导体应用方案研发、定制化设计、产品技术支持和国产半导体产业化应用等工作，完成了 3KWH BMS 系统调试与测试、2KW 车载 DC/DC 定制开发等项目（见下表）。

方案名称	方案简要说明
3KWH BMS 系统调试与测试	基于国产半导体进行设计，具有高精度的电池电压、电流测量功能，集成过流、过压、过温、短路等系统所需的各种保护功能，并支持睡眠和静置低功耗模式。
2KW 车载 DC/DC 定制开发	结合上游原厂需求，采用 MCU 实现车载 DC/DC 控制，保持数字控制灵活性的同时，降低系统成本。
600W 点光源/面光源 LED 驱动设计	采用一颗 MCU 控制 5 路 LED 恒流输出，支持输出 PWM 调光，避免了 DC 调光下 LED 波长不同带来的色差问题，并通过将调光开关管从并联更新为串联，降低了系统空载运行功耗。
其他定制开发项目	包括 3.6KW 双向变换器样机、多声道音频解码板、蓝牙模块、专业图像调试等项目。

2、电子元器件产业互联网平台（华强电子网集团）——持续推进技术和业务创新，增强核心的数字化能力和上下游连接能力，促进平台影响力和竞争力提升，并积极推进 IPO 工作

（1）持续推进技术创新，强化数字化能力，赋能业务发展

报告期内，华强电子网集团继续深入开展技术研发和创新工作，推进 EBS 系统、数据中台和互联网平台的建设完善：

技术创新维度	主要工作
EBS 系统	<ul style="list-style-type: none"> ■ 升级 EBS 系统，构建由客户线索到客户触达、交易及数据分析的完善的客户资源循环体系，促进客户开发； ■ 集成 EBS 系统各项审批功能，优化 EBS 系统供应商评价、供应链管理、营销管理等模块，提升系统流转及运营管理效率。
数据中台	建设完善 SKU 标准库（包括标准型号库、品牌库、品类库及规格参数库等），在实现精细数据处理、实时数据更新等基础上，引入数据监测和异常检测技术，确保数据的时效性和准确性；引入机器学习算法，根据历史数据和用户行为不断优化数据应用和智能匹配效果，提升数据赋能智能决策的效率。
互联网平台	<ul style="list-style-type: none"> ■ 推进开发“华强电子网”APP，集合在线搜索、聊天、询报价和经营管理等功能于一体，延伸用户的办公场景，并促进“华强电子网”获取更多流量； ■ 升级完善海外网站，利用谷歌搜索引擎优化（SEO）策略，提高网站自然流量，并通过设计物料搜索等功能增强用户交互，帮助收集海外客户线索，提升拓客和交易效率。

（2）不断扩展与上下游的连接，推进业务创新，促进平台影响力进一步提升

报告期内，华强电子网集团继续拓展全球优质供应渠道资源，丰富供应商和 SKU 数据库；利用 EBS 系统智能分析客户潜在需求，重点跟进服务活跃客户的采购需求，并持续挖掘、开拓新的客户。报告期内华强电子网集团新增供应商和客户的数量第二季度较第一季度环比增加。华强电子网集团和上下游的连接随着业务的积累将持续增强。

面对报告期内电子元器件行业景气度低迷、全行业去库存的环境，华强电子网集团深挖自身潜能，坚持创新发展。在综合信息服务业务方面，持续进行产品创新，加大“国产替代参考”、“型号广告”等产品的推广力度，推出“企点 Q 华强版”等新产品，为用户提供更多展示机会和询盘商机，提升成单效率，并进一步促进信息服务平台“华强电子网”网站注册用户数量的增长（截至报告期末，“华强电子网”网站已经拥有 160 万注册用户）。在全球采购服务业务方面，积极开发客户呆料库存处理业务，挖掘行业去库存背景下的潜藏商机，不断增强与客户的合作粘性，拓展自身服务范围；继续优化线上一站式采购服务平台“华强商城”的网站功能，并推进促销相关系统的建设，以提升线上客情关系的维护能力和成交的转化率。

在持续做好业务和产品创新、塑造良好行业口碑的基础上，华强电子网集团通过举办“华强大讲堂”、“半导体产业发展趋势高峰论坛”等活动，加强与行业各类参与者的交流，进一步提升品牌知名度及行业影响力。

2023 年 7 月，华强电子网集团全资子公司“深圳华强电子交易网络有限公司”凭借在电子产业链原材料 B2B 信息服务领域的长年深耕、持续创新以及确立的行业领先地位和品牌影响力，获评国家级专精特新“小巨人”。

（3）有序推进 IPO 相关工作，争取早日登陆资本市场

2022 年 12 月 22 日，华强电子网集团首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“IPO”）申请获得深圳证券交易所创业板上市委员会审核通过。报告期内，华强电子网集团继续积极推进 IPO 相关工作，根据 IPO 相关规则要求及时完成了招股说明书等申报文件的更新。目前华强电子网集团 IPO 尚需取得证监会同意注册的决定。如能成功上市，华强电子网集团将充分发挥资本市场的功能和优势加快业务创新发展。

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）——持续开展经营和服务“微创新”，保持出租率稳定，促进业务稳健发展

报告期内，华强电子世界继续优化业态结构，扩大“电子总部”创新业态的影响力，加大“品牌电子元器件专区”的推广和招商力度，推进街铺由过去单一的电子终端产品业态转向电子元器件、电子终端产品以及电子产业配套服务等多业态经营，吸引更多优质商户入驻，并持续加强对优质商户的定制化推广服务，助力提升商户经营价值，增强商户粘性，进一步巩固公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的核心龙头地位。报告期内华强电子世界出租率和经营业绩保持稳定，实现营业收入 2.21 亿元，同比增长 3.73%。

4、CVC 投资业务——持续开展 CVC 投资，逐步建设打造产业链生态

报告期内，公司围绕打造虚拟或实体 IDM 集团的远期发展规划，持续深化对电子产业链上游设计、制造、封测等领域的产业研究，广泛挖掘、调研和考察 CVC 投资机会，储备了一批优质的投资项目，并以领投方身份完成了对初创企业港德微电子的天使轮投资。该企业专注基于 G3 标准的电力线载波通信双模芯片（以下简称“PLC 双模芯片”）等产品的研发，其创始团队在行业深耕多年，拥有丰富的软硬件技术研发与产业化运作的经验。

截至报告期末，公司已经以 CVC 方式投资 6 家半导体 IDM 或设计企业，这些企业的业务范围覆盖晶闸管、二极管、MOSFET、车规级 IGBT、碳化硅功率器件等功率半导体的设计和制造，以及 MCU、5G 连接处理器芯片、PLC 双模芯片的设计等。公司与其中大部分企业已建立业务合作关系，帮助其推广产品、扩大市场。公司将持续推动与已投资企业展开良性产业互动，逐步建设打造产业链生态，提升公司在电子产业链的影响力。

5、其他业务的经营情况

报告期内，华强北国际创客中心继续探索新的业务模式；公司位于深圳梅林街道的华强科创广场项目主体结构已于 2021 年封顶，截至报告期末，项目的工程建设已进入收尾阶段；公司酒店业务客房入住率稳步提升，经营情况持续向好；公司的其他物业租赁业务保持稳定。