

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	汇添富基金 韩政沅	
时间	2024年5月13日	
地点	深圳华强会议室	
形式	线下	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王瑛	
交流内容及具体问答记录	<p>1、半导体行业景气度波动对公司主营业务电子元器件授权分销业务的影响</p> <p>中国本土电子元器件授权分销行业竞争格局分散，头部企业市场份额占比仍较低，单个企业的体量与海外成熟企业相比仍有较大差距，行业集中度仍有较大提升空间。</p> <p>公司是国内电子元器件授权分销龙头企业，拥有较强的综合竞争优势。无论行业景气度如何波动，公司将持续立足综合竞争优势，推进行业并购和整合，加速资源积累，提升市场份额。行业景气度下行可能还会加速竞争力较弱的企业的出清，加快行业集中度提升的进程。因此，行业景气度的波动对公司主营业务的规模实现影响较小。行业景气度大幅波动对公司主营业务的毛利率可能产生影响，比如行业上下游景气度都较为低迷、毛利率空间承压时，处于行业中间环节的分销商的毛利率空间也会被压缩。</p>	

2、对电子元器件行业的展望

目前电子元器件行业库存去化已逐渐进入尾声，半导体应用领域占比最大的消费电子市场需求有一定的回暖趋势，各类电子元器件的价格总体趋稳，行业景气度有缓慢复苏迹象。展望 2024 年全年，在人工智能技术和相关应用加速落地、行业库存逐步回归健康水位、消费电子市场走出谷底等因素推动下，电子元器件行业景气度有望回升。

3、公司电子元器件产业互联网业务（华强电子网集团）的商业模式

华强电子网集团产业互联网商业模式的本质是利用现代信息技术和互联网广泛连接产业链上下游，以数字化为核心驱动，提升产业链效率，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效。

电子元器件长尾现货交易的生态复杂，参与者众多且非常分散，原厂、授权分销商、贸易商、终端厂商等均可能成为长尾现货供货链条中的一环。在传统长尾现货流通模式下，采购方能接触到的现货供应商非常有限，单个现货供应商拥有的现货供应渠道也很有限，真实的采购需求和有效供给存在严重的信息不对称，进而导致长尾现货采购流通链条长，各类主体在进行采购时，经常面临寻找采购渠道费时费力、采购效率低、品质不可控、交期管理难等痛点。

华强电子网集团商业模式的核心是数字化能力。针对电子元器件长尾现货采购领域的痛点，华强电子网集团自 2003 年成立以来一直秉承数字化经营理念，通过 API、FTP、互联网平台等多种方式持续广泛地进行数据连接，积累和不断迭代供应商和 SKU 等数据和多维度画像，并通过大数据技术等实现供需智能匹配，从而高效满足客户长尾现货采购需求。华强电子网集团以数字化能力改造传统的电子元器件现货流通链条，重构生产关系，从而从本质上提升电子元器件长尾采购效率。

4、公司“华强电子世界”的经营情况

公司电子元器件及电子终端产品实体交易市场“华强电子世界”经营稳健，出租率持续保持在高水平。自 2023 年下半年以来，实体交易市场商户经营的部分消费电子等品类热销，前来“华强电子世界”采购的

	客商和消费者增加，有助于促进“华强电子世界”出租率的进一步稳定。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无