

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2019-016

深圳华强实业股份有限公司 2018 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

所有董事均已出席了审议本次年报的董事会会议。

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

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利润分配预案为：以 721,316,774 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 元（含税），送红股 0 股（含税），并以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.5 股。

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

公司的主营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。主要业务环节为电子元器件线下分销，其他业务环节包括电子元器件线上交易、电子元器件及电子终端产品线下交易、硬件+互联网的创新创业服务、其他物业经营等。经过在电子信息行业多年的精耕细作，公司品牌优势明显，打造并拥有了“华强电子世界”、“华强电子网”、“华强半导体集团（NeuSemi）”、“华强北·中国电子市场价格指数”、“IT市场指数”、

“华强北国际创客中心”、“湘海电子”、“捷扬讯科”、“鹏源电子”、“淇诺科技”、“芯斐电子”、“记忆电子”等业内知名品牌，累积了独树一帜、无可复制的电子产业链数据库资源，包括线上线下平台聚集的百万级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、数亿条供求信息资源、海量的交易数据资源、高端的国际原厂资源、众多的国内大中小原厂资源以及齐备的电商、融资、物流等配套资源。

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，不断拓展主流产品的代理权和前沿应用市场的客户资源，全面提升增值服务能力，将公司现有并不断发展的电子元器件授权分销业务整合、打造成国内规模最大的线下分销平台，作为公司的主营业务；

二是以捷扬讯科自建的高效交易系统为基础，通过整合捷扬讯科和公司相关电子元器件线上交易业务，建设国内最有特色的线上电子元器件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线下交易平台，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，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

（1）电子元器件线下分销：

电子元器件线下分销在产业链中处于代理分销环节，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，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，平滑供应链上下游冲击，并依据多年的行业经验和技术、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，精准备货；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年开始实施战略转型。在新战略实施的4年期间，公司通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子以及增资控股记忆电子等优秀的电子元器件分销商，不断深入整合国内电子元器件授权分销行业。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，获得了超越同行的稳定发展态势，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，与华为海思、澜至电子、上海高清、兆易创新等三十余家国内知名IC设计制造厂建立了长期稳定的合作关系；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；记忆电子是专注于存储芯片领域的电子元器件授权分销商，是全球三大存储芯片巨头之一海力士（SK hynix）在中国的长期合作伙伴，在数据中心等市场领域有较高知名度。

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，并在短短4年间，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初现行业龙头特征。中国本土电子元器件授权分销行业产值的天花板仍很高，在这个领域内继续整合的空间还很大，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件授权分销平台的战略目标坚定迈进。

（2）电子元器件线上交易：华强电子网以电子元器件行业为基础，立足大电子产业，主动、充分利用互联网技术，重点涵盖B2B业务，涉及电子元器件及电子终端产品供求信息发布、在线交易、物流配送、金融供应链服务等全程电子商务服务，拥有华强电子网、华强旗舰网、华强智慧网、华强PCB、华强芯城、电子发烧友、半导体应用联盟、华强电子产业研究所、华强北指数、IT指数等细分平台。捷扬讯科专注于电子元器件长尾需求市场，其供应商、客户资源和业务系统优势，与公司相关电子元器件线上交易业务存在协同发展空间。

（3）电子元器件及电子终端产品线下交易：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。公司拥有国内最早创立、最具规模、经营范围广泛、覆盖全产业链的线下电子信息产品交易市场“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：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。

(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、公寓、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，公司主营业务所涉及行业的发展态势是：电子元器件分销行业相对稳定，资本深度介入，行业正进入快速整合发展期，产业集中度进一步提升，规模化、平台化趋势加强，同时部分电子元器件（如MLCC）出现缺货涨价情形；传统电子专业卖场增长乏力，面临转型压力；电子元器件B2B平台加快转型，行业持续受到资本青睐，可能进入快速发展阶段；创客产业进入专业化、精细化的升级发展新阶段。

4、公司后期规划

公司后续将继续完善电子信息全产业链的交易服务平台，深耕拓展电子元器件线下授权分销及上下游相关行业，完善产业布局，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线下授权分销业务内外部资源，努力开发国际一流半导体原厂的代理权，开拓前沿应用垂直市场，如数据中心、5G基础设施、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，在市场竞争力、市场影响力、企业管理能力以及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；以捷扬讯科自建的高效交易系统为基础，结合公司相关电子元器件线上交易业务的网站后台系统，持续开发升级为线上的电子元器件及相关产品的长尾需求现货交易平台；稳定和强化实体电子专业市场的经营和转型升级力度；提高创新创业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

单位：人民币元

	2018 年	2017 年		本年比上年增减	2016 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入	11,799,716,612.16	8,297,880,908.29	8,545,784,524.00	38.08%	5,544,599,007.28	5,852,006,900.38
归属于上市公司股东的净利润	685,569,918.31	412,269,517.65	419,743,488.22	63.33%	425,860,913.13	427,254,307.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	638,690,866.43	395,430,426.55	395,430,426.55	61.52%	413,534,681.52	413,534,681.52
经营活动产生的现金流量净额	-26,007,759.27	430,615,408.28	477,743,436.41	-105.44%	-369,334,001.00	-353,588,348.70
基本每股收益（元/股）	0.9504	0.5716	0.5819	63.33%	0.5904	0.5923
稀释每股收益（元/股）	0.9504	0.5716	0.5819	63.33%	0.5904	0.5923
加权平均净资产收益率	15.13%	10.17%	10.09%	5.04%	11.24%	11.00%
	2018 年末	2017 年末		本年末比上年末增减	2016 年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产	10,301,894,440.15	8,565,499,641.85	8,731,564,678.85	17.98%	6,922,645,147.29	7,152,466,253.26
归属于上市公司股东的净资产	4,685,483,874.71	4,196,211,703.36	4,304,517,734.20	8.85%	3,983,138,342.70	4,083,970,499.21

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,192,909,123.99	2,829,165,211.72	3,386,643,744.33	3,390,998,532.12
归属于上市公司股东的净利润	134,187,783.92	225,331,194.77	158,289,352.28	167,761,587.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	132,599,226.02	190,192,027.94	154,635,905.83	161,263,706.64
经营活动产生的现金流量净额	325,292,132.66	-261,359,209.42	-226,165,626.73	136,224,944.22

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

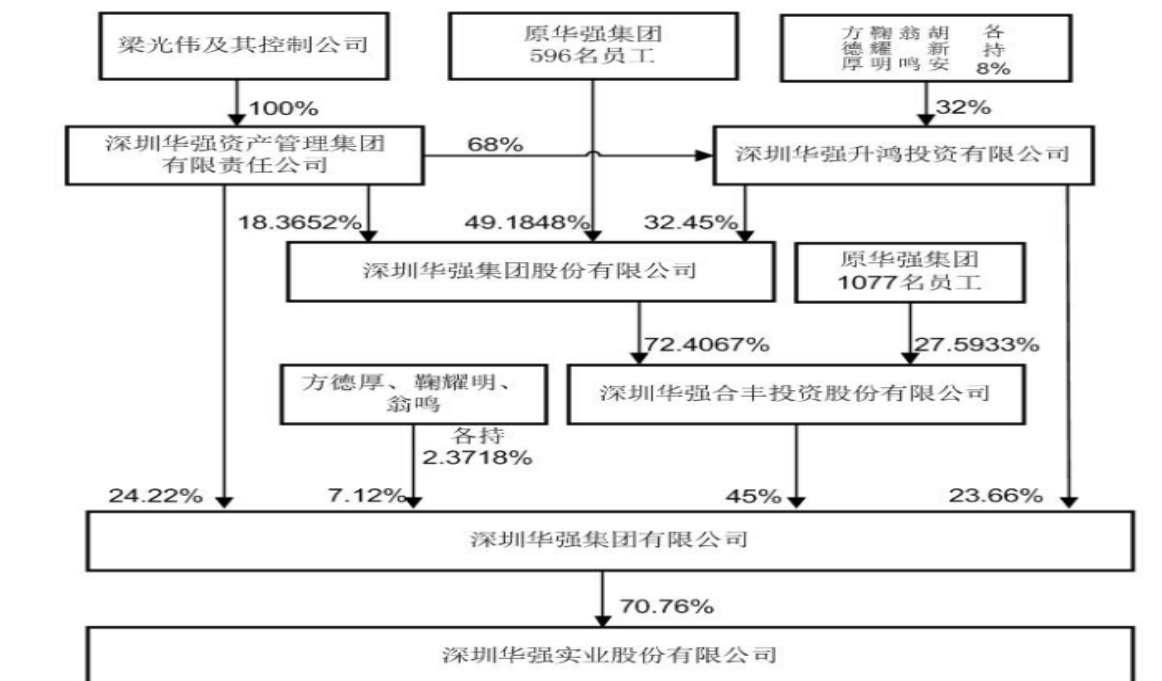
报告期末普通股 股东总数	33,431	年度报告披露日 前一个月末普通 股股东总数	32,394	报告期末表 决权恢复的 优先股股东 总数	0	年度报告披露日前 一个月末表决权恢 复的优先股股东总 数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	70.76%	510,375,966	0			
杨林	境内自然人	2.70%	19,496,695	0			
张玲	境内自然人	2.28%	16,473,487	0			
中央汇金资产管理有限责任 公司	国有法人	1.28%	9,211,000	0			
中国证券金融股份有限公司	国有法人	0.70%	5,028,153	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.49%	3,543,591	0			
韩金文	境内自然人	0.47%	3,425,731	0			
杨逸尘	境内自然人	0.47%	3,425,731	0			
王为国	境内自然人	0.31%	2,263,383	0			
刘建琪	境内自然人	0.30%	2,168,986	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《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人；杨林、张玲和杨逸尘为一致行动人；其余其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》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，上述股东中王为国通过普通证券账户持有上市公司股份 12,300 股，通过客户信用交易担保证券账户持有上市公司股份 2,251,083 股，合计持有 2,263,383 股公司股份；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 2,168,986 股，合计持有 2,168,986 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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2018年全球经济延续了2017年以来的整体态势，欧元区经济增速放缓和新兴市场经济动荡加剧，加上美国经济加息周期及贸易摩擦的影响，造成主要经济体增长态势进一步疲软分化，全球经济增长动能出现边际性减弱。在全球经济增长不确定及各方面负面因素影响下，我国经济下行压力极为凸显，国家经济宏观政策坚持稳中求进的工作总基调，实施创新发展战略，稳增长、降杠杆、调结构成为影响国内经济走向的重要因素。

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，不断优化完善，借助龙头优势不断进行稳健的开疆扩土，利用平台优势抢夺行业最优质资源，同时保持安全适度的负债率，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。公司在报告期内着力搭建电子元器件授权分销业务的统一运营管理平台，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，同时辅以外延并购，继续拓展电子元器件分销及其上下游，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；公司继续稳定和强化实体电子专业市场的经营和转型升级，积极推进线上电子元器件长尾需求现货交易平台建设的前期筹备工作，加快线上业务的转型和创新，探索线上线下业务的融合，相关业务在稳定发展的基础上进行创新、在创新过程中获得了更稳定的发展；同时，公司强化内部管理，控制成本，全方位提高各职能部门营运效率，加强公司战略管理能力、风险控制能力及管理服务能力的建设，为公司百亿平台（2018年，公司营业收入和总资产均突破100亿元）提供了更高水准的支持和保障。

在国内经济下行压力凸显、电子行业景气度下降以及公司在2018年因人民币汇率巨幅波动产生了5,003.31万元汇兑损失的背景下,2018年公司各项业绩指标创历史新高,实现营业收入118亿元,同比增长38.08%;实现归属于上市公司股东的净利润6.86亿元,同比增长63.33%。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授权分销业务的规模、利润继续获得快速增长,该增长主要来源于业务的持续内生增长,包括代理线的扩充、客户粘性的增强、市场份额的提升等。

(一) 2018年公司的主要工作包括:

1、深度整合电子元器件授权分销业务,组建了华强半导体集团作为整合平台,并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。公司立足线下交易、技术、资金、仓储、物流等,将旗下的几家授权分销商整合到了这个产业集团中,整合资源,形成业务规模优势,整合后台,提升科学管理水平。借助品牌形象和大平台优势,华强半导体集团成功签署了并正在签署若干优质代理线,不断开拓新的市场和客户,继续扩充分销产业版图,并促进了公司分销业务的深度融合。

2、继续外延并购,完成了对芯斐电子50%股权的收购(收购完成后,公司共持有芯斐电子60%的股权),并以注册资本价格增资控股了记忆电子51%股权,进一步扩充了新的产线、客户和应用领域,完善了公司电子元器件授权分销业务的布局。通过收购芯斐电子,公司进一步开拓了汽车电子、安防等前沿应用领域;通过控股记忆电子,公司获得了全球第三大半导体厂商海力士的代理权。

3、积极整合捷扬讯科和公司相关电子元器件线上交易的业务,为线上电子元器件长尾需求现货交易平台的建设做了前期准备工作。

4、加快实体电子专业市场转型调整,华强电子世界继续夯实原有的市场基础,大力推进业态转型及创新项目,加强服务创新工作,努力提升市场竞争力,实现了稳定发展,2018年经营情况恢复到了2013年华强北封闭修建地铁前的状态,且是历史上最好的年份之一。

5、主动拥抱“+互联网”,完善公司在电子信息高端服务业的互联网布局,华强电子网持续推进线上交易服务平台建设,拓展华强旗舰模式,不断完善及创新华强电子云平台的大数据服务。

6、积极实践“大众创业、万众创新”,华强北国际创客中心在既有项目孵化和“G90亚马逊黄金卖家成长计划”的基础上,全力推行“G90工厂直孵”,帮助中国制造业B2C出海,整合全国各地产业带的产品资源,并在全国各地开设G90孵化基地。

7、坚决实施“减法战略”,主动缩减与公司主营业务关联不大、经营效益不佳的华强电商的业务规模,及时申请并完成了华强电商在新三板终止挂牌的手续,有助于公司集中资源发展主业。

8、全方位提升内部管理水平,加强对业务部门的支持和风控。作为国内本土少见的百亿分销平台,公司积极提高后台各职能部门的水平,加强信息化建设,提升IT系统整体运营能力,全方位提升公司战略管理能力、风险控制能力及管理服务能力,以匹配快速增长的业务规模,构建管理护城河,为公司在电子元器件分销业整合的长跑中提供持续动力和质量保障。

(二) 报告期内,公司的战略落地工作顺利推进,具体情况如下:

交易服务平台的整合与打造:

1、组建华强半导体集团,整合资源,促进业务可持续发展

公司自成立以来,长期耕耘于电子产业,稳健发展多年,于2014年底形成了升级版战略,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、淇诺科技和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、互补的电子器件分销平台布局。在公司外延并购和内生增长双重推动下,公司的电子元器件授权分销业务规模不断扩大,目前已进入国内电子元器件分销行业第一梯队。

为顺应公司电子元器件授权分销业务发展的需要,将其做大做强,扩大公司的行业领先优势,公司在报告期内对公司电子元器件授权分销业务进行了进一步的深度整合,组建了华强半导体集团作为整合平台,通过聚合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;并在各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)”的品牌形象,在国内外业界形成了初步的知名度和影响力。

华强半导体集团的组建促进公司顺利开展了以下工作:

(1) **加快推进IT系统建设,建立业财一体化信息平台:**公司通过统一对外运营管理平台、搭建业财一体化的IT信息系统、统一仓储物流系统等,持续探索华强业财一体化的发展道路,加强财务和融资等后台支撑职能。具体包括:进一步深化财务共享系统,在统一规范流程和标准的同时降低了业务风险;加大对各分销企业的业务及系统调研,完成华强半导体集团信息系统的蓝图和实施方案规划,为各分销企业构建统一的业务系统平台,用于支撑各分销企业业务的发展;进行主数据系统的调研与选型,逐步推进主数据系统上线;开始规划和搭建华强自有的私有云平台,为未来大数据、云计算乃至人工智能的应用打下坚实的基础;完成公司数据中心规划和蓝图设计,加快数据中心及BI决策支持系统的建设,为公司战略规划提供有力的数据支撑。

(2) **加强对分销企业的资金支持和风控管理:**公司各职能部门进一步加大对电子元器件授权分销企业的支持力度。融资方面,公司基本上与境内外所有主流银行均建立了长期战略合作关系,储备了超百亿的银行授信额度,为旗下电子元器件授权分销企业开拓了内保外贷、联名授信和票据池等多样化的、便利的境内外融资渠道,持续、稳定地获得了境内外业务运营所需的资金,融资成本低于市场和同行业平均水平;内控方面,公司各相关部门通力配合,促进各授权分销企业内部管

理更科学规范、组织运营更高效，并积极尝试通过应收账款保险等方式，增强授权分销业务的风控能力。

(3) 促进公司电子元器件授权分销业务在内生式增长和外延式并购双轮驱动下快速发展：报告期内，公司持续加强电子元器件分销领域的内外部资源整合；通过引进具有全球视野的海外高层次人才，引入了全球化运营管理理念；在强化既有产线和市场领域竞争力和服务能力的基础上，不断引入上游具有市场前景的产线、开拓下游重要产业市场和重点客户，持续提升和强化了公司电子元器件授权分销业务的核心竞争力；同时，择机并购分销行业优质标的。公司电子元器件授权分销业务在报告期内获得快速发展，其中：

A、华强半导体集团结合其对各电子元器件分销企业的经营特色、主要产品线、客户群和应用领域等的了解，确定了华强半导体集团平台近期的发展策略和实施路径；建立并推出了华强半导体集团的国际品牌NeuSemi，通过专业机构在全球指定国家和地区开始NeuSemi商标注册工作，在业界形成了初步的知名度和影响力；在产品线扩张方面，华强半导体集团借助整合后的大型分销平台的体量和优势，成功签署了若干在各自产品和应用领域有既定市场地位或有主流技术的国际性原厂的代理权。

B、湘海电子继续强化其在移动通讯、智能穿戴、智能家居等行业的优势地位，并借助其在电子元器件分销领域特别是被动电子元器件领域长期经营形成的强大平台、良好声誉以及对行业和市场的准确判断力，逐步扩大其在核心代理线（如Murata、展讯、松下等）和重点客户（如OPPO、VIVO、华勤、闻泰等）的市场份额以及所代理/推广的产品种类，并持续开拓前述核心代理线的下游应用领域和相应领域的标杆客户；进一步推进无线通讯事业部、汽车电子事业部、IOT事业部和光通讯事业部的组建，强化技术支持，形成专业、高效的市场开拓生力军，成功引进了MPS（美国芯源）、鸿海精密、谊虹、强茂、明碁、费思格等多条新产线，对手机周边、汽车、IOT及光通讯等新市场的开拓取得显著进展；同时，为更好地服务客户，成立技术支持部，并开始建立实验室。

C、鹏源电子深耕电力电子和新能源领域，不断加强技术支持和服务能力，持续为比亚迪、阳光电源、欣锐科技、特锐德、迈瑞医疗和中车时代电气等上市公司和其他各类客户提供各种功率半导体器件和能源解决方案；持续加强与IXYS、Wolfspeed（Cree）等国际知名原厂的合作，在深化开拓新能源汽车、轨道交通、光伏和充电桩等市场同时，聚焦相关的大功率应用市场，并积极拓展医疗等新市场。基于市场和同行对鹏源电子技术分销能力的认可，鹏源电子连续两年被《国际电子商情》评为五大技术支持分销商。

D、淇诺科技继续发力机顶盒、数字电视与绿色电源相关领域，不断拓展与华为海思、兆易创新、紫光国芯、澜至电子、上海高清、士兰微等长期合作的上游原厂的合作领域，加强市场开拓力度，进一步巩固在前述领域的市场领先地位，并不断布局光电显示、工业控制、安防监控和物联网等新兴行业；新开拓了新洁能、紫光微、奕力、竹懋等产品线，加上原有产线，淇诺科技与多数本土主流芯片生产厂家建立了合作关系，并实现了对主流机顶盒配套芯片代理权的全覆盖。

E、同时以外延方式继续扩展分销业务的布局：

2018年4月，完成了对芯斐电子50%股权的收购（收购完成后，公司合计持有芯斐电子60%股权），芯斐电子借助公司优良的资金、信用、社会及行业资源等平台，强化了其在汽车电子、车联网、智慧城市及安防等领域的核心竞争力，通过与原有的ST（意法半导体）、Techpoint、汉天下、全志科技、ADATA（威刚科技）、Tamul、SOI等产品线和海康威视、华阳通用、德赛西威、国光电器、同为数码等客户的持续深入合作，进一步巩固了其作为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的领先地位。在上述收购完成后，芯斐电子积极开拓了龙腾、移远、杰发、思比科、华大北斗、芯泽等产品线，给未来带来新的收入与利润增长点。

2018年10月，增资控股了记忆电子51%股权。记忆电子拥有全球三大存储芯片巨头之一海力士（SK hynix）的DRAM、NAND、CIS等存储芯片产品的代理权，同时在数据中心等市场领域有较高知名度。对记忆电子的增资，是公司的电子元器件分销业务在存储芯片这一核心器件的战略布局。

此外，公司根据战略目标，围绕电子元器件授权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，调研考察了一批潜在并购标的，充实了并购资源储备；在并购方式上，借助公司在分销业界不断增强的实力和吸引力，在不降低对并购标的的质量要求的前提下，调整为以净资产并购或注册资本增资的平价并购为主、溢价并购为辅的并购方式，更加丰富的并购方式将进一步提升公司的并购空间。

2、捷扬讯科继续专注于开拓电子元器件长尾需求市场

报告期内，捷扬讯科大幅扩充技术团队，增加其在自主研发的智能仓储与交易管理系统建设上的投入，特别是在数据驱动、数据分析等方面深度投入，在精准营销、库存管理分析、实时价格监督、用户行为埋点等诸多领域推进深层次的技术开发，进一步提升了对内对外运营效率，并为线上电子元器件长尾需求现货交易平台的建设做了前期准备工作。通过智能系统，捷扬讯科提供了快速的知识库匹配、全球比价、库存查询、下单采购以及送货等一系列服务，及时准确地满足了客户的急货、缺货的长尾需求；同时，捷扬讯科基于传统的长尾现货销售业务，依托现有客户基础，深度挖掘客户的采购需求，提供全方位增值服务，进一步夯实了捷扬讯科的市场基础并提高了其竞争力。

3、电子专业市场、华强电子网等原有业务的提升、转型和完善

电子专业市场加快转型调整，推进服务创新：华强电子世界持续推动转型升级和服务创新，继续加强行业研究与探索，积极开展行业调研，在不断强化自身优势业态的基础上及时进行经营调整和转型，业务继续保持稳定经营，进一步巩固了其作为国内最具规模的电子元器件及电子终端产品线下交易市场的地位；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，其中深圳LED国际采购交易中心已打造为全球LED交易核心市场；作为对电子产品新零售模式的探索，引入“潮品电子项目”，丰富了卖场的经营业态；华强电子世界顺应目前消费O2O发展新趋势，打造以线上宣传引导、线下服务体验的华强服务体系，开发商家管理平台“华强通”，并持续优化消费者服务平台“掌上华强”，为商家和消费者提供便利和营销增值服务；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；打造安全的市场环境，荣获“福田区消防工作先进单位”称号。华强电子世界2018年经营情况恢复到了2013年华强北封闭修建地铁前的状态，且是历史上最好的年份之一。

华强电子网推进线上交易服务平台建设：华强电子网向综合平台转变，从单纯的B2B信息发布平台切入交易环节；华强旗舰持续打造以服务买家为中心的交易平台，大力拓展国内现货渠道，并加快海外渠道的拓展，完成了业务系统功能的进一步优化，提升了用户体验；云平台不断完善及创新产品，其核心产品云报价已经初具一定客户规模；推出“品牌认证计划”和“赢销通”产品，为客户提供品牌推广和定制化、多维度、全方位的深度营销服务。

构建创客生态，打造创新创业服务平台：

报告期内，华强北国际创客中心华强G90跨境电商业务模式形成了成熟的教学、考核及流程化体系，初步完成了全产业链资源整合；通过积极开发和整合各地产业带的产品资源，华强G90跨境电商项目开始向全国各产业地带布局，并已在多个城市开设G90孵化基地；新设了“G90工厂直孵”业务，帮助工厂借助亚马逊平台实现业务转型。G90跨境电商项目的较高成功孵化率，带动了创客空间租赁业务。

其他：

公司济南和石家庄项目有少量尾盘进行销售；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。同时，公司的其他物业租赁业务亦保持了稳定。

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
电子元器件线下分销分部	10,803,919,911.21	670,238,428.83	11.91%	51.32%	78.27%	1.12%

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

报告期内营业收入较上年同期增长 38.08%，营业成本较上年同期增长 38.53%，归属于上市公司普通股股东的净利润总额较上年同期增长 63.33%，主要原因是公司的电子元器件授权分销业务的规模、利润获得快速增长，该增长主要来源于业务的持续内生增长，包括代理线的扩充、客户粘性的增强、市场份额的提升等。

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

1、本公司根据《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号）及其解读和企业会计准则的要求编制2018年度财务报表，此项会计政策变更采用追溯调整法。公司于2018年10月24日召开董事会会议、监事会会议审议通过了《关于会计政策变更的议案》。2017年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下：

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	177,643,525.95	应收票据及应收账款	1,934,926,329.36
应收账款	1,757,282,803.41		
应收利息		其他应收款	94,015,686.54
应收股利			
其他应收款	94,015,686.54		
固定资产	310,438,976.42	固定资产	310,438,976.42
固定资产清理			
在建工程	2,569,825.73	在建工程	2,569,825.73
工程物资			
应付票据	41,300,000.00	应付票据及应付账款	483,849,354.06
应付账款	442,549,354.06		
应付利息	5,549,330.77	其他应付款	537,293,240.04
应付股利			
其他应付款	531,743,909.27		
管理费用	267,435,470.41	管理费用	217,416,381.87
		研发费用	50,019,088.54
收到其他与经营活动有关的现金[注]		收到其他与经营活动有关的现金	
收到其他与投资活动有关的现金[注]		收到其他与投资活动有关的现金	

[注 1]：原列报报表项目及金额，包括同一控制下企业合并调整的金额

[注 2]：将实际收到的与资产相关的政府补助 0 元在现金流量表中的列报由“收到其他与投资活动有关的现金”调整为“收到其他与经营活动有关的现金”。

2、财政部于2017年度颁布了《企业会计准则解释第9号——关于权益法下投资净损失的会计处理》《企业会计准则解释第10号——关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》《企业会计准则解释第11号——关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第12号——关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》。公司自2018年1月1日起执行上述企业会计准则解释，执行上述解释对公司期初财务数据无影响。

（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，公司收购了芯斐电子50%的股权（收购完成后，公司合计持有芯斐电子60%股权，芯斐电子下设有3家子公司），收购了深圳华强信息产业有限公司和深圳华强联合计算机工程有限公司的100%股权，增资控股了记忆电子51%股权，设立华强电子交易网络（香港）有限公司、成都市湘海电子有限公司、前海芯展（香港）有限公司、上海粤强供应链管理服务有限公司、深圳华强云产业园投资开发有限公司、深圳华强云产业园管理有限公司，注销惠州华强电子世界管理有限公司、深圳市强博士计算机技术服务有限公司，转让深圳华强易信信息科技有限公司、深圳新通达网络技术有限公司100%股权，因此本合并报表共增加9家。