

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2017-008

# 深圳华强实业股份有限公司 2016 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

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

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

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

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 721,316,774 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 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		
办公地址	深圳市福田区华强北路华强广场 A 座 5 楼		
传真	0755-83217376		
电话	0755-83216296		
电子信箱	wying@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

深圳华强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、交易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的交易服务和创新创业服务双平台。具体业务环节包括电子元器件线下分销、电子元器件线上交易平台、电子元器件及电子终端产品线下交易平台、品牌终端产品线上分销、为硬件+互联网的创新创业团队提供辅导、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”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, 包括线上线下平台集聚的百万级的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、众多的国内大中小原厂资源、高端的国际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: 一是通过对电子元器件分销行业的深度整合, 充分利用和对接上游原厂、下游客户以及华强电子世界、华强电子网等相关资源, 打造贯穿电子信息全产业链的交易服务平台; 二是围绕华强北国际创客中心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、公司重点产业简要介绍如下:

(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联接上游原厂制造商和下游电子产品制造商的重要纽带。2015年公司以外延并购的方式切入电子元器件分销行业, 已并购企业湘海电子、捷扬讯科在报告期内均体现了与公司的良好的协同效应, 验证了公司优化重塑的发展战略。公司将持续加强对已并购企业的资源整合和支持, 持续拓展元器件分销渠道, 提升产业链整合能力, 进一步完善电子信息产业生态系统。

(2) 电子元器件线上交易: 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PCB、华强芯城、电子发烧友、华强宝、半导体应用联盟、华强电子产业研究所、华强安防、深圳电子商品交易中心、华强北指数、IT指数等细分平台或服务。

(3) 电子元器件及电子终端产品线下交易: 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, 为电子产业链提供了最便捷、快速、齐备的交易等服务。

(4) 品牌终端产品线上分销: 华强电商专业打造电子商务渠道服务体系, 协助品牌厂家开发及管理电子商务销售渠道, 建立电子商务分销和零售管理体系, 承接品牌厂家的电子商务供应链外包, 打造电子商务综合服务平台。

(5) 创新创业服务: 积极响应国家“大众创业, 万众创新”号召, 基于公司的电子产业链优势, 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、知识产权认证及交易等全方位配套服务, 助力创新创业。

(6) 其他物业经营: 为了配套公司的电子专业市场等线下实体, 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, 全球经济经历了美国经济增长减缓、英国脱欧等事件的影响, 增长较为低迷; 中国经济增长和转型受较为复杂和严峻的国际国内环境影响, 仍存在下行压力。公司主营业务所涉及行业在2016年的发展态势是: 电子元器件分销行业整体保持小幅平稳增长, 资本市场对该行业的影响开始逐步显现; 传统电子卖场尤其是其中的B2C部分继续受电商冲击, 增长乏力; 电子元器件B2B平台竞争趋于激化, 行业转型加快; 电子商务市场持续增长, 存在细分市场的机会; 创客产业进入优胜劣汰阶段, 股权投资趋于理性。

## 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和以孵化中小微企业为目的、智能硬件为特色的创新服务平台; 继续推进电子信息高端服务业的发展战略, 加强对现有业务的管理与创新; 继续拓展电子元器件分销及其上下游相关行业的对接和整合, 完善产业布局; 强化内部管理, 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, 不断优化面向电子信息产业的国内一流的交易服务和创新创业服务双平台。

## 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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位: 人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	5,544,599,007.28	2,033,650,651.04	172.64%	2,668,292,318.03
归属于上市公司股东的净利润	425,860,913.13	375,580,098.57	13.39%	477,555,314.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	413,534,681.52	214,485,356.51	92.80%	437,380,230.80
经营活动产生的现金流量净额	-369,334,001.00	161,625,398.47	-328.51%	248,087,379.24

基本每股收益（元/股）	0.5904	0.5556	6.26%	0.7200
稀释每股收益（元/股）	0.5904	0.5556	6.26%	0.7200
加权平均净资产收益率	11.24%	14.34%	-3.10%	22.56%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
总资产	6,922,645,147.29	6,182,360,311.87	11.97%	4,046,140,047.55
归属于上市公司股东的净资产	3,983,138,342.70	3,603,894,513.45	10.52%	2,314,384,280.91

## （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	1,025,868,601.64	1,229,299,736.44	1,567,225,992.69	1,722,204,676.51
归属于上市公司股东的净利润	58,881,125.07	70,264,377.29	139,934,278.73	156,781,132.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	57,885,058.52	68,852,211.55	132,968,393.82	153,829,017.63
经营活动产生的现金流量净额	11,421,691.98	-182,239,301.73	36,462,894.54	-234,979,285.79

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	40,096	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	36,726	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	10,172,666			
杨林	境内自然人	2.70%	19,496,695	19,496,695			
张玲	境内自然人	2.28%	16,473,487	16,473,487			
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			
韩金文	境内自然人	0.47%	3,425,731	3,425,731			
杨逸尘	境内自然人	0.47%	3,425,731	3,425,731			
易武	境内自然人	0.25%	1,827,171	0			
王为国	境内自然人	0.22%	1,622,553	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.18%	1,310,336	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明		杨林、张玲和杨逸尘为一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		截止至本报告期末，上述股东中易武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 1,827,171 股，合计					

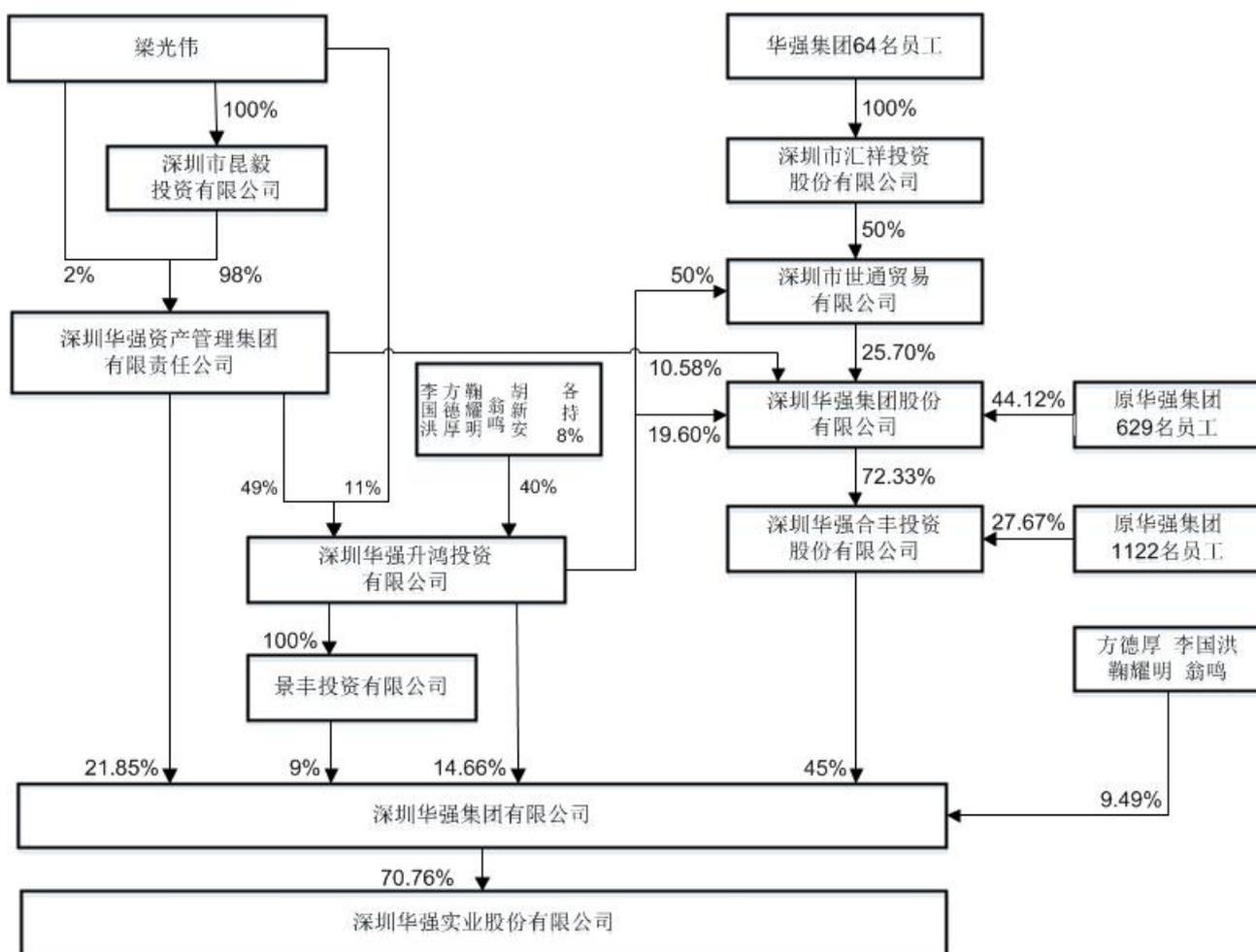
持有 1,827,171 股公司股份。

## (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

## (1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额 (万元)	利率
------	------	------	-----	-----------	----

## (2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

## (3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
----	--------	--------	-------

### 三、经营情况讨论与分析

#### 1、报告期经营情况简介

本公司请投资者认真阅读本年度报告全文，并特别注意下列风险因素

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2016年，中国经济在新常态下以稳定增长和结构转型为目标，经济仍存在下行压力；结构转型仍处于不断改善阶段，第三产业增加值比重继续提高。在整体经济和行业变化的影响下，公司稳定线下电子专业市场的根基，迅速提升线下电子元器件分销规模，加快线上业务创新，加强线上线下业务深度融合，力促转型以追求更有内涵的增长，强化内部管理以支撑公司更快速稳健的发展及有效的控制成本；同时，积极加大投资和对外并购力度，深入及广泛布局于电子元器件分销行业，深度整合已并购的分销业务。公司继续推进“交易服务平台”与“创新服务平台”的双平台发展战略，全力提升电子信息高端服务业全产业链的综合服务能力，2016年公司实现营业收入55.45亿元，同比增长172.64%；实现净利润4.26亿元，同比增长13.39%。营业收入同比大幅增长的主要原因是公司合并了湘海电子和捷扬讯科两家公司全年收入（2015年下半年完成收购），且该两家公司的收入较预计好。

##### （一）2016年公司的主要工作包括：

1、聚焦电子元器件分销行业，加大投资整合力度，多渠道挖掘并购项目，同时积极支持已并购企业做大做强，助推湘海电子提前13个月超额完成三年业绩承诺，促进捷扬讯科本年度利润超业绩承诺。

2、加快原有产业提升、转型和完善，华强电子世界推进转型升级和服务创新，保持经营效益稳定增长；华强电子网保持中文网业务平稳发展，推进交易平台建设，华强旗舰项目顺利上线运营，超额完成交易额目标；华强电商成功完成定向增发，不断强化产品运营和营销策划能力，承接新产品线复制业务模式，以实现电商分销平台综合运营能力的扩张。

3、主动拥抱“+互联网”，逐步完善公司的电子信息高端服务业体系。华强电子网拓展华强旗舰模式，取得B2B电商业务新突破；电子商品交易中心积极探索供应链金融业务；指数项目持续探索商业模式，在咨询业务上取得进展。

4、积极实践“大众创业、万众创新”，华强北国际创客中心逐渐扩大影响力，分别与重庆市沙坪坝区政府、石家庄市新华区政府签订合作建设众创空间、双创中心的《框架协议》，同时探索跨境电商园区新模式。

5、应梁光伟先生对公司进行全面要约收购的情况，公司按照相关法律法规及监管层的要求，及时、公允地履行了相关程序。要约收购结束后，公司由无实际控制人变为梁光伟先生为实际控制人。

6、加强内部管理和职能建设，提高了公司的运营水平，为未来的快速发展做好准备。

##### （二）报告期内，公司的战略落地工作顺利推进，具体情况如下：

##### 交易服务平台的打造：

##### 1、支持已并购的电子元器件分销企业做大做强

公司加强对已并购企业的管理和支持，湘海电子、捷扬讯科经营业绩都持续大幅上升，并超预期增长。公司充分发挥电子元器件事业部的作用，推进公司旗下已并购的各电子元器件企业与多方面资源对接和整合，并促进电子元器件业务与公司其它业务板块之间相互融合；融资方面，结合旗下电子元器件分销企业的业务特点和资金需求，公司积极拓展了内保外贷等境外融资渠道，并获得了极低的境外融资成本；内控方面，公司各相关部门通力配合，促进分销企业内部管理科学规范、组织运营高效。

报告期内，湘海电子向技术创新型电子元器件分销企业的转型取得进展，实现销售收入374,609.21万元，净利润17,921.04万元（扣除业绩超额奖励计提），从2015年1月1日至2016年12月31日两年内累计实现净利润已达三年业绩承诺的115%，

报告期内，捷扬讯科集中销售资源、加强市场开拓力度，加大研发力度，提升IT系统整体运营能力，向技术创新型电子元器件企业的转型取得进展，于2017年初获得了国家高新技术企业认定；销售业绩得到了快速增长，全年实现销售收入28,000.22万元，同比增长33%，净利润3,032.45万元（扣除业绩超额奖励计提），同比增长31%。

公司旗下的电子元器件分销业务发展迅速，盈利水平快速提高，有助于上市公司形成新的盈利增长点，进一步提升公司整体的盈利水平。公司的外延扩张取得了令行业瞩目的成果。

##### 2、加大投资调研力度，多渠道挖掘并购项目

报告期内，公司根据战略目标，围绕电子元器件分销、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，并完成了对香港庆瓷的增资控股。调研考察了一批信息服务行业及电子元器件分销行业潜在并购标的，充实并购资源储备。

##### 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：**华强电子世界推动转型升级和服务创新，大胆尝试新业态，拟与中国智能家居产业联盟合作，共同打造“智能家居交易中心”；围绕“资源管理”、“客户”、“华强服务”三大体系，完成了消费者服务平台“掌上华强”的上线工作等；加强企划推广，与政府相关部门共同举办了“未来科技节”等活动，并多次组织商户参加相关专业展会；打造安全的市场环境，被福田区公安分局评为消防安全重点单位管理A级单位、消防公益事业先进单位。

**华强电子网推进线上交易平台建设：**华强电子网尝试向综合平台转变，从单纯的B2B信息发布平台切入交易环节。华强旗舰项目（B2B线上交易平台）顺利上线运营，超额完成交易额目标；安防网项目提升网站用户体验、加强市场推广，实现增收减亏；中文网加强平台运营和市场推广，在竞价和买家项目上初见成效。

##### 4、华强电商销售保持增长态势

华强电商定位于品牌终端消费品的线上分销综合服务平台，强化产品运营和营销策划能力，规范业务流程，提升综合服务能力。目前新拓展的品牌有：美的环境电器、凯仕乐、3M空净、松下；新拓展的渠道有：亚马逊、京东POP店、本来生

活等。报告期内，华强电商成功完成定向增发，增发对象为公司核心员工，实现了对公司骨干员工的股权激励。

### 5、电子信息产业的数据服务

报告期内，在按期保质完成常规的指数采集发布基础上，华强北指数和中电指数均在咨询业务方面取得进展。其中，华强北指数已完成若干咨询项目，包括深圳互联网+趋势、深圳电子元器件研究、福田区创新创业高地建设策略与路径研究、龙岗区电子信息产业发展研究等；中电指数完成市场调研类项目，为福田区企业发展服务中心提供了华强北商圈的调研报告，并成功与龙华价格认证中心签订了年度询价服务合同。

### 6、培育电子商品交易中心，探索新的盈利模式

报告期内，电子商品交易中心积极探索供应链金融业务，研发建设P2B供应链金融服务平台项目“深电宝”，已与多家机构进行了初步的沟通协调，探讨合作模式和费用分成，业务实操流程还有待进一步磨合。

### 构建创客生态，打造创新创业服务平台：

在资源整合方面：华强北国际创客中心在为入驻创客团队提供定制营销服务的同时，积极有偿承接外部营销活动，成功举办、承办了多次大型活动，一方面获取了更多的社会资源和项目资源；另一方面，也极大地提升了其在业界和创客群体中的影响力。华强北国际创客中心在创投圈已初具知名度，并实现了异地拓展，已与重庆、石家庄等地政府部门签订合作意向书，以“投资+孵化”模式，共建当地的“华强众创空间”。

在股权投资方面：已与“飞礼”、“Wishbone智能体温计”、“问答帮”三家初创企业签署了期权投资协议，预计今后将继续以“少量资金+资源”的方式投资部分具有成长潜力的初创企业。

在空间租赁方面：整体出租率较高，创客孵化区累计入驻创客团队40多个。

在新业态方面：开始推进“创客+跨境电商”的业务模式，尝试跨境电商与创新创业相结合的新业态。

### 其他：

公司济南和石家庄项目仍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。此外，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

报告期内公司坚定执行升级优化的公司战略，公司的主营业务仍旧是面向电子信息产业链的现代高端服务业，公司近两年沿着电子产业链不断延伸，通过外延并购和内生增长开发新的盈利增长点。公司业务结构、业务内涵发生了重大变化，其中部分业务未发生重大变化，但外延并购的电子元器件分销业务的增长明显。且并购的企业湘海电子与捷扬讯在报告期内均与公司体现了良好的协同效应：湘海电子与捷扬讯科全年实现营业收入合计 402,609.43 万元，占公司全年营业收入的 72.61%；全年实现净利润合计 20,953.49 万元，占公司全年净利润的 47.62%。

## 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

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	4,095,392,809.99	282,110,182.30	12.39%	491.63%	634.47%	1.07%
电子元器件及电子终端产品线下交易平台分部	436,627,950.14	201,967,380.70	66.50%	-5.88%	-8.05%	-5.99%
品牌终端产品线上分销分部	581,260,502.22	-1,744,630.94	9.30%	34.33%	53.82%	-0.97%

## 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

1、营业收入较上年同期增加 172.64%主要原因是 2015 年底并购湘海电子、深圳捷扬，其中湘海 2015 年营业收入 68,426 万元、2016 年营业收入 374,609 万元；捷扬 2015 年营业收入 0 万元、2016 年营业收入 28,000 万元；

2、营业成本较上年同期增加 233.34%主要原因是 2015 年底并购湘海电子、深圳捷扬，其中湘海 2015 年营业成本 60,621 万元、2016 年营业成本 331,443 万元；捷扬 2015 年营业成本 0 万元、2016 年营业成本 21,476 万元。

## 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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (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

本年度内非同一控制下增资香港庆瓷，成立深圳庆瓷科技电子有限公司、深圳市悦虎湘海销售有限公司，因此本年度合并报表增加三家主体单位。本年注销上海华励商务服务有限公司、韶关华强电子世界管理有限公司、重庆华强迈特电子世界管理有限公司三家间接控制的子公司，因此本年度合并报表减少了上述三家主体单位。