

深圳华强实业股份有限公司

董事会决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

深圳华强实业股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年3月26日在公司会议室召开董事会会议，本次会议于2019年3月15日以电子邮件、书面、电话等方式通知各位董事，应到董事8人，实到8人，会议由董事长胡新安先生主持，公司监事会成员及高管人员列席会议，符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。本次会议通过以下决议：

一、审议通过了公司《2018年度董事会工作报告》

该议案的具体内容详见本公告附件1。

投票结果为8票赞成，0票反对，0票弃权。

二、审议通过了公司《2018年年度报告》全文及摘要

经董事会审议，认为公司《2018年年度报告》全文及摘要的编制和审议程序符合法律、法规和《公司章程》的相关规定，其内容和格式符合中国证监会和深圳证券交易所的各项规定，报告内容真实、准确、完整地反映了公司2018年年度的经营状况，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《2018年年度报告》全文及摘要。

投票结果为8票赞成，0票反对，0票弃权。

三、审议通过了公司《2018年度财务决算报告》

根据天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计报告，截止2018年12月31日，公司合并总资产10,301,894,440.15元，总负债5,156,576,099.24元，归属于母公司的股东权益4,685,483,874.71元，公司2018年度共实现合并净利润769,568,971.87元，归属于母公司净利润685,569,918.31元。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

四、审议通过了公司《2018 年度利润分配预案》

根据天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计报告，2018 年度公司合并报表归属上市公司的净利润 685,569,918.31 元，资本公积金 962,607,603.01 元，母公司净利润 145,570,519.51 元，提取 10%法定盈余公积金 14,557,051.95 元，加上年初未分配利润 996,793,548.40 元，扣除 2017 年度分红 252,460,870.90 元，母公司可供股东分配的利润为 875,346,145.06 元。2018 年度公司利润分配预案为：以 2018 年末公司总股本 721,316,774 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.5 元（含税），并以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.5 股。公司的资本公积足以实施前述资本公积转增股本的预案。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

五、审议通过了公司《2018 年度内部控制评价报告》

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的公司《2018 年度内部控制评价报告》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

六、审议通过了公司《关于 2018 年度购买银行理财产品的专项说明》

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《关于 2018 年度购买银行理财产品的专项说明》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

七、审议通过了公司《2018 年投资者保护工作情况报告》

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《2018 年投资者保护工作情况报告》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

八、审议通过了《关于在深圳华强集团财务有限公司办理存贷款业务的持续风险评估报告》

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《关于在深圳华强集团财务有限公司办理存贷款业务的持续风险评估报告》。

估报告》。

因涉及关联事项，共有 5 名非关联董事投票表决，另外 3 名关联董事胡新安、张恒春、张泽宏因在关联方担任职务而对该事项予以回避表决。

投票结果为5票赞成，0 票反对，0 票弃权。

九、审议通过了公司《关于续聘 2019 年度审计机构的议案》

经公司董事会审计委员会提议，董事会同意继续聘请天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司 2019 年度审计机构，并提请股东大会授权董事会决定审计报酬等事项。该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 上披露的《关于续聘 2019 年度审计机构的公告》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

十、审议通过了公司《关于修订公司章程的议案》

根据《公司法》对股份回购相关规则的修订以及证监会对《上市公司治理准则》的修订，公司拟对《公司章程》相关条款进行修改，该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 上披露的《公司章程（2019 年 3 月）》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

十一、审议通过了公司《关于补选公司董事的议案》

鉴于公司原董事邓少军先生辞去所担任的公司董事职务，需补选一名董事。根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司董事会向公司提名李曙成先生为第九届董事会董事候选人。董事任期自相关股东大会选举通过之日起至公司第九届董事会届满之日止。

李曙成先生曾于 2016 年 9 月 23 日至 2018 年 4 月 13 日期间担任公司第八届董事会董事，于 2018 年 4 月 13 日在公司第八届董事会任期届满后离任，离任后不再担任公司董事。李曙成先生自 2018 年 4 月 13 日离任后，未买卖过公司股票。

李曙成先生已作出书面承诺，同意接受提名，承诺公开披露的资料真实、完整，并保证当选后切实履行董事职责。

李曙成先生简历详见本公告附件 2。

投票结果为8票赞成，0 票反对，0 票弃权。

十二、审议通过了《关于召开 2018 年年度股东大会的议案》

该议案的具体内容详见公司同日在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 上披露的《关于召开 2018 年年度股东大会的通知》。

投票结果为 8 票赞成，0 票反对，0 票弃权。

公司独立董事对上述第四、五、六、八、九、十一项议案发表了同意的独立意见；对上述第九项议案发表了事前认可的独立意见，详见同日披露在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 上的《独立董事关于控股股东及其它关联方占用公司资金、公司对外担保情况等专项说明和独立意见》以及《独立董事关于续聘 2019 年度审计机构的事前认可意见》等。

以上第一、三、四、九、十、十一项议案尚需提交公司 2018 年年度股东大会审议通过。

特此公告。

深圳华强实业股份有限公司董事会
2019 年 3 月 28 日

附件 1:



深圳华强实业股份有限公司
2018 年度董事会工作报告

2019 年 3 月

释义

释义项	指	释义内容
上市公司、公司、本公司、深圳华强、华强股份公司	指	深圳华强实业股份有限公司
华强半导体集团	指	深圳华强半导体集团有限公司
香港半导体	指	华强半导体有限公司
湘海电子	指	深圳市湘海电子有限公司
深圳新思维	指	深圳市新思维半导体有限公司
香港湘海	指	湘海电子（香港）有限公司
捷扬讯科	指	深圳市捷扬讯科电子有限公司
捷扬国际	指	捷扬讯科国际有限公司
香港庆瓷	指	庆瓷（香港）有限公司
深圳庆瓷	指	深圳庆瓷科技有限公司
鹏源电子	指	深圳市鹏源电子有限公司
英能达	指	深圳市英能达电子有限公司
鼎安电气	指	深圳市鼎安电气有限公司
香港联汇	指	联汇（香港）有限公司
淇诺科技	指	深圳淇诺科技有限公司
香港淇诺	指	淇诺（香港）有限公司
芯斐电子	指	深圳市芯斐电子有限公司
芯脉电子	指	芯脉电子（香港）有限公司
斐讯电子	指	斐讯电子（香港）有限公司
记忆电子	指	记忆电子有限公司
华强电子网	指	深圳华强电子交易网络有限公司
华强北国际创客中心	指	深圳华强北国际创客中心有限公司
电子世界发展	指	深圳华强电子世界发展有限公司
华强电商	指	深圳华强电子商务有限公司
电子世界管理	指	深圳华强电子世界管理有限公司
广场控股	指	深圳华强广场控股有限公司
华强沃光	指	深圳华强沃光科技有限公司
电子商品交易中心	指	深圳电子商品交易中心有限公司
华强易信	指	深圳华强易信信息科技有限公司
石家庄华强广场	指	石家庄华强广场房地产开发有限公司
石家庄华强电子	指	石家庄华强电子市场管理有限公司
芜湖旅游城	指	芜湖市华强旅游城投资开发有限公司
华秋电子	指	深圳华秋电子有限公司，原名为深圳华强聚丰电子科技有限公司
华强北指数	指	华强北·中国电子市场价格指数

IT 指数	指	IT 市场指数
华强信息	指	深圳华强信息产业有限公司
华强计算机	指	深圳华强联合计算机工程有限公司
华强集团	指	深圳华强集团有限公司，本公司控股股东
财务公司	指	深圳华强集团财务有限公司
招商轮船	指	招商局能源运输股份有限公司（股票代码 601872）
曲水泽通	指	曲水泽通企业管理合伙企业（有限合伙）
弘钜投资	指	深圳市弘钜投资合伙企业（有限合伙）
万士通	指	萍乡市万士通管理合伙企业（有限合伙），原名称为深圳市万士通管理合伙企业（有限合伙）
天健	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

一、概述

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、互补的电子元器件分销平台布局。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了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、费思格尔等多条新产线，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。

二、主营业务分析

1、营业收入构成

单位：元

	2018年		2017年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	11,799,716,612.16	100%	8,545,784,524.00	100%	38.08%
分行业					
电子元器件线下分销分部	10,803,919,911.21	91.56%	7,139,567,133.30	83.54%	51.32%
电子元器件线上交易平台分部	115,374,970.10	0.98%	131,471,833.44	1.54%	-12.24%
电子元器件及终端产品线下交易平台分部	482,898,040.04	4.09%	436,096,483.98	5.10%	10.73%
终端产品线上分销分部	157,474,012.72	1.33%	369,236,216.11	4.32%	-57.35%
其他物业经营分部	240,049,678.09	2.03%	469,412,857.17	5.49%	-48.86%
分产品					
电子元器件线下分销分部	10,803,919,911.21	91.56%	7,139,567,133.30	83.54%	51.32%
电子元器件线上交易平台分部	115,374,970.10	0.98%	131,471,833.44	1.54%	-12.24%
电子元器件及终端产品线下交易平台分部	482,898,040.04	4.09%	436,096,483.98	5.10%	10.73%
终端产品线上分销分部	157,474,012.72	1.33%	369,236,216.11	4.32%	-57.35%
其他物业经营分部	240,049,678.09	2.03%	469,412,857.17	5.49%	-48.86%
分地区					
境内	4,754,773,217.56	40.30%	4,006,946,075.90	46.89%	18.66%
境外	7,044,943,394.60	59.70%	4,538,838,448.10	53.11%	55.21%

注：（1）报告期内，公司终端产品线上分销分部营业收入比重较上年同期减少 57.35%，主要是公司子公司华强电商收缩业务所致；

（2）报告期内，公司其他物业经营分部营业收入比重较上年同期减少 48.86%，主要是公司济南和石家庄项目尾盘减少所致。

2、占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
电子元器件线下分销分部	10,803,919,911.21	9,517,693,032.54	11.91%	51.32%	49.43%	1.12%

分产品						
电子元器件线下 分销分部	10,803,919,911.21	9,517,693,032.54	11.91%	51.32%	49.43%	1.12%
分地区						
境内	4,754,773,217.56	3,552,571,082.34	25.28%	18.66%	21.88%	-1.97%
境外	7,044,943,394.60	6,389,564,196.04	9.30%	55.21%	49.93%	3.20%

3、营业成本构成

单位：元

行业分类	2018年		2017年		同比增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
电子元器件线下分销分部	9,517,693,032.54	95.73%	6,369,517,741.38	88.75%	49.43%
电子元器件线上交易平台分部	35,006,158.55	0.35%	63,275,169.31	0.88%	-44.68%
电子元器件及终端产品线下交易平台分部	149,731,909.33	1.51%	151,849,358.74	2.12%	-1.39%
终端产品线上分销分部	142,302,980.77	1.43%	340,154,361.88	4.74%	-58.17%
其他物业经营分部	97,401,197.19	0.98%	251,918,639.36	3.51%	-61.34%

4、费用

单位：元

	2018年	2017年	同比增减	重大变动说明
销售费用	390,460,143.71	316,812,581.36	23.25%	主要是电子元器件分销业务增长所致
管理费用	278,212,246.51	217,416,381.87	27.96%	主要是电子元器件分销业务增长所致
财务费用	168,928,761.20	62,208,535.64	171.55%	主要是电子元器件分销业务增长导致借款增加以及本期汇率波动较大导致汇兑损失增加所致
研发费用	85,968,131.51	50,019,088.54	71.87%	主要是公司持续加大研发投入力度所致

5、研发投入

公司一直以来注重自主研发能力，并持续加大研发力度。目前已经有华强电子网、捷扬讯科、鹏源电子、英能达、淇诺科技以及芯斐电子等子公司获得了国家高新技术企业认定。

华强电子网专注于在电子产业链开展电子商务平台运营、产业研究、行业咨询等一站式服务，拥有在全国电子元器件领域知名的垂直 B2B 网站，目前研发完成网站内容防抓取系统、华强电子云平台系统、华强互联商务系统、华强洽洽即时通软件、华强电子元器件云商城五大项目的科技成果，累计获得多项软件著作权。网站全面应用缓存技术、采用分布式架构，提升了系统的性能和稳定性，

保障系统在高负载情况下快速响应请求。机房采用数据实时热备、核心设备与网络双热备，避免数据丢失和出现单点故障，保障系统 7*24 不间断服务。未来将持续优化线上交易平台系统，加强在电子元器件线上交易平台领域的影响力。

捷扬讯科专注于电子元器件长尾需求市场，拥有高效、自主研发的内部 IT 系统，通过快速的知识库匹配、全球比价、库存查询、下单采购、送货等一系列服务，能及时准确的满足 EMS 大客户以及其他各类中小微客户的急货、缺货的长尾需求。2018 年，捷扬讯科主要在数据驱动、数据分析等方面深度投入，在精准营销、仓库整合、用户行为埋点以及移动设备整合等诸多领域推进深层次开发。在物料指纹系统、供应商评价系统、客户点评系统、业务员赋能系统、微信平台系统的基础上，完成了对移动设备整合系统、用户行为埋点分析系统、半导体实时价格监督与管理系统、产品库存管理分析系统、多策略非线性供应商整合等系统的开发。其中移动设备整合系统可实现快速检货、备货、出货功能；用户行为埋点系统可通过基础数据对用户进行精细颗粒度描述。随着以上各系统的运行，已基本实现企业对数据智能化的迫切要求，在各个流程环节上提升管理效率，降低交易成本，并在线上和线下、本地和远端为企业筑建智能数据护城河。

鹏源电子专注于在新能源汽车、轨道交通、通讯电源、电力电源、工业变频、风能、光伏等领域，为客户提供核心电子元器件及技术方案。2018 年，鹏源电子持续重视新型电子元器件在电力电子上的应用，拥有业界领先的宽禁带半导体器件应用实验室。先后针对电动汽车以及新能源行业的其他相关应用进行研发，目前已经完成了用于功率开关管的驱动装置、功率因素校正 PFC 电路及其电流采样装置、放电装置、双向高压交直流开关装置、三相双向逆变式变换器、车载充电机、电动汽车电驱、超高频焊机等几十个项目，并形成了几十项专利技术和软件著作权。鹏源电子拥有的技术团队和实验条件能解决多种器件的应用问题、开发市场需要的应用方案以及根据客户的需要进行定制开发；同时，与相关的大院校展开深入的合作，是华南理工大学的研究生培养基地。未来，鹏源电子将持续加大研发的投入，顺应新能源行业的政策及发展，增强在新能源行业的竞争力。

英能达为鹏源电子的全资子公司，一直以来重视新型电子元器件在电力电子上的应用，先后针对电动汽车、新能源行业等相关应用进行研发，已经完成

了开关电源电路及其开关电源、LLC 谐振变换器的分析方法及装置、数字化电源控制、电源数据信息化检测、谐波保护器软件等项目，并形成了多项专利技术和软件著作权。英能达拥有的技术团队和实验条件能解决多种器件的应用问题、开发市场需要的应用方案以及根据客户的需要进行定制开发。

淇诺科技专注于在数字电视和机顶盒、绿色电源等领域，为客户提供电子元器件供应等高效、经济、成熟、领先的一站式服务。2018 年，淇诺科技结合其合作的华为海思产线，在物联网和智能家居领域进行了大量的技术投入，支持客户大批量交付了各运营商多个 IPTV、智能家居和车联网项目。同时，淇诺科技研发团队在工业物联网、电机控制、高压配电控制、充电桩等行业，积极配合业务端拓展 4G 模块、高性能 MCU、开关继电器等产品线的新客户。

芯斐电子专注于在智能驾驶、智能家居、智能物联、智慧城市、智能工业、新能源等领域，为客户提供主动类电子元器件及技术方案，同时兼具半导体产品设计能力，长期耕耘、布局存储产业，拥有自主的存储产品品牌，并持续重视存储芯片的设计、开发以及优化升级。目前，芯斐电子已研发了 SSD 数据保护方法以及数据存储检测系统、碎片监测系统、供电控制系统、SD 卡存储智能检测系统等；围绕智能驾驶和智能家居市场，研发了车载 OBD 数据监控系统、智能家电控制系统以及 STM32 电机能耗管理系统；围绕智慧城市的建设理念，研发了集成电路测试系统及检测方法以及低温性能测试系统；研发了编程控制系统、引脚短路监控系统以及导电监控系统。同时，芯斐电子拥有多项软件著作权。

公司研发投入情况：

	2018 年	2017 年	变动比例
研发人员数量（人）	294	243	20.99%
研发人员数量占比	15.43%	13.07%	2.36%
研发投入金额（元）	85,968,131.51	50,019,088.54	71.87%
研发投入占营业收入比例	0.73%	0.59%	0.14%
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00%
资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%

6、现金流

单位：元

项目	2018 年	2017 年	同比增减
经营活动现金流入小计	11,796,185,450.30	8,496,622,677.33	38.83%
经营活动现金流出小计	11,822,193,209.57	8,018,879,240.92	47.43%
经营活动产生的现金流量净额	-26,007,759.27	477,743,436.41	-105.44%

投资活动现金流入小计	577,413,332.21	883,394,283.73	-34.64%
投资活动现金流出小计	794,125,936.76	1,570,419,061.83	-49.43%
投资活动产生的现金流量净额	-216,712,604.55	-687,024,778.10	68.46%
筹资活动现金流入小计	7,280,849,694.15	4,682,253,328.82	55.50%
筹资活动现金流出小计	6,829,013,968.44	4,229,471,485.33	61.46%
筹资活动产生的现金流量净额	451,835,725.71	452,781,843.49	-0.21%
现金及现金等价物净增加额	187,607,927.29	222,155,638.77	-15.55%

注：1、经营活动现金流入小计较上年同期增加 38.83%，主要是公司电子元器件分销业务规模扩大所致；

2、经营活动现金流出小计较上年同期增加 47.43%，主要是公司电子元器件分销业务规模扩大所致；

3、经营活动现金流量净额较上年同期减少 105.44%，主要是公司电子元器件分销业务规模增长较快，且分销行业赊销和备货（应收账款、存货大幅增加）、回收现金有一定周期性的经营特点，导致营运现金流出大幅增加所致；

4、投资活动现金流入小计较上年同期减少 34.64%，主要是公司上年同期出售理财产品所致；

5、投资活动现金流出小计较上年同期减少 49.43%，主要是公司上年同期购买理财产品所致；

6、投资活动现金流量净额较上年同期增加 68.46%，主要是公司上年同期支付并购款较多所致；

7、筹资活动现金流入小计较上年同期增加 55.50%，主要是公司电子元器件分销业务增长导致借款增加所致；

8、筹资活动现金流出小计较上年同期增加 61.46%，主要是公司偿还借款增加所致。

三、资产及负债状况

单位：元

	2018 年末		2017 年末		比重增 减
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	
货币资金	1,359,215,331.27	13.19%	1,191,835,922.12	13.65%	-0.46%
应收账款	2,499,286,801.93	24.26%	1,757,282,803.41	20.13%	4.13%
存货	1,799,828,635.76	17.47%	1,338,970,708.89	15.33%	2.14%
投资性房地产	1,249,176,480.64	12.13%	1,370,394,477.25	15.69%	-3.56%
长期股权投资	317,386,486.97	3.08%	249,148,183.06	2.85%	0.23%
固定资产	290,620,018.02	2.82%	310,438,976.42	3.56%	-0.74%
在建工程	3,058,878.84	0.03%	2,569,825.73	0.03%	0.00%
短期借款	2,584,676,584.88	25.09%	1,831,200,871.95	20.97%	4.12%
长期借款	878,700,000.00	8.53%	617,220,000.00	7.07%	1.46%
商誉	1,848,430,927.27	17.94%	1,598,886,903.40	18.31%	-0.37%
应付票据及应付账款	361,574,718.47	3.51%	483,849,354.06	5.54%	-2.03%
其他应付款	631,428,356.13	6.13%	537,293,240.04	6.15%	-0.02%

四、公司未来发展的展望

2019年，中国经济将继续深化市场化改革，宏观政策稳中求进的趋势不变，但影响经济发展的不确定因素犹存。顺应宏观经济形势和相关行业市场的变化，2019年公司将在控股股东、实际控制人和中小股东的大力支持下，公司全体员工共同努力，紧紧围绕面向电子信息高端服务业的发展战略，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的建设，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。

2019年，公司将持续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，着重做好以下几点：

（一）交易服务平台的整合与打造

1、继续深度整合和布局电子元器件授权分销业务，促进电子元器件授权分销业务可持续发展

2019年，公司将按照既定战略方向，继续加大对电子元器件分销业务的资源、资金和人力支持，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，提升科学管理水平，不断开拓新的产线、市场和客户，继续扩充版图，深度融合，完善平台建设和产业布局，持续推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。具体措施包括：

（1）**华强半导体集团加速资源整合：**完善华强半导体集团（NeuSemi）的组织架构和运营机制，加强华强半导体集团的内部交流，进一步把各授权分销企业

的资源纳入到集团体系，继续充实以垂直市场为中心的产品线，推动作为电子元器件授权分销企业对上下游的价值链体系建设（包括物流中心、围绕产品和应用各类实验室的建设等），尽快实现对产业链高度覆盖。

（2）已有各授权分销企业继续强化各自特色、抢占市场份额：湘海电子将继续完善事业部制，加强业务支撑体系建设，立足现有重点产品线 Murata（村田）、展讯等，持续引进新的有竞争力的优质产品线、开拓新市场，在手机周边、汽车电子、IOT、光通讯等领域，快速抢占市场及客户；鹏源电子将继续以 IXYS 和 Wolfspeed（Cree）等半导体产线为核心开拓业务，加大在新能源汽车领域的技术投入，进一步促进技术成果的转化，强化在主流电动汽车市场上的领导地位和竞争优势，并重点关注轨道交通、医疗、电力电子等行业的市场机会；淇诺科技将紧抓国家大力扶持国产芯片以及大力推进超高清视频产业发展的机遇，充分发挥自身在国产及主动芯片核心业务的优势，配套导入其它高毛利率的优势元器件组合，不断拓展和扩大在数字电视和机顶盒、绿色电源等领域的市场份额；芯斐电子在保持原有 ST（意法半导体）、Techpoint、汉天下等产线及海康威视、华阳通用、德赛西威等客户稳定增长的同时，将加大对 2018 年新增产线的推广力度，加快开拓新市场，强化其在汽车电子、车联网、智慧城市及安防等领域的核心竞争力；记忆电子将专注海力士存储芯片的推广，重点开拓新客户。

（3）提速推进 IT 系统建设，建立业财一体化信息平台：深入推进华强云平台建设，探索利用云平台优势开发更多应用；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；优化华强半导体集团信息系统整体架构，逐步建立统一的业务系统平台，实现业务系统与财务共享、数据中心等系统的无缝对接，力争实现分销企业的业务、财务一体化。

（4）持续加强对分销业务的资金支持和风控管理：融资方面，结合旗下电子元器件授权分销企业的业务特点和资金需求，公司将持续积极拓展融资渠道，继续保持境内外融资成本低廉的竞争优势；内控方面，公司各相关部门将通力配合，持续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，并通过引入更多有效的风险防范措施，增强授权分销业务的风控能力。同时，基于对宏观经济和行业发展的判断，分销行业、下游客户所在行业可能会深化洗牌，公司将密切关注行业变化，控制应收账款风险，密切关注汇率变化，采用适时结汇、外

汇衍生品工具等方式减少汇率波动对公司的影响。

(5) 通过并购继续布局电子元器件授权分销行业：公司将按照既定战略方向，积极推进电子元器件授权分销行业整合进程，围绕电子元器件及半导体产业链开展深度行业研究，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，逐步锁定有优质原厂或客户资源、能与公司现有业务产生协同效应的标的企业，将并购策略调整为以净资产或注册资本平价并购为主、溢价并购为辅。

2、捷扬讯科精准定位，深耕长尾市场：捷扬讯科将继续加大技术投入，结合小批量长尾需求的做业习惯，建立能够结合线上平台直接交易的线下后台，利用大数据挖掘、分析、处理能力，提升长尾需求的处理效率，深入打造差异化的管理和服务模式，拓宽客户服务内容的深度和广度，提升客户黏性，进一步扩大市场份额。同时，积极探索捷扬讯科和公司相关电子元器件线上交易业务协同发展的新方向。

3、继续推进电子专业市场、华强电子网等原有业务的提升、转型和完善

电子专业市场继续加快转型调整：华强电子世界在保障市场安全营运的基础上，继续规划调整，增强核心竞争力；发挥自身优势，加大创新项目推广和创新工作力度；提升品质服务管理，全面推进各项事业持续、健康、协调发展。

华强电子网加快 B2B 交易服务平台建设：华强电子网将在稳定原有业务基础上，加快电子元器件 B2B 交易服务平台建设，持续深入长尾用户市场和探索现货商市场，加强与国内外原厂的线上合作，增加样片服务和中小批量采购服务，加大拓宽采购渠道资源的力度，以中小批量买家需求为导向，构建完善的交易系统；继续延展云平台大数据服务，为贸易商、现货商提供软件、快递、产品趋势及价格走势等大数据服务和配套的营销推广服务；培育项目“华强国际站”将充分利用国家“一带一路”及跨境电商政策红利，把握海外市场开拓契机，继续加强华强外贸通会员和国产品牌厂商进驻，吸引海外买家，将其打造成为国内电子元器件走向海外市场的重要平台和通道。

(二) 创新创业服务平台的打造

华强北国际创客中心将不断优化现有业务模式，进一步完善标准化建设工作；工厂直孵项目在孵化前中后期将采取差异化服务模式，全方位多维度帮助工

厂打开海外市场销售渠道;在新业务模式探索上,结合除亚马逊以外市场的需求,开发新的跨境电商平台,建立多平台课程开发和孵化培训体系,同时,建立供应链选品平台,整合各地产业带产品资源,实现多渠道盈利模式。

(三) 进一步提高内部管理水平

公司将继续提升人力资源、行政、信息、财务、资金、法务、审计、企管、研究、投资等各部门的能力,为公司业务发展提供持续高效的人才、资金、系统、风控、行业分析和战略规划等各方面的支持和保障,促进公司业务快速发展和战略目标顺利实现。

附件 2：李曙成先生简历

李曙成先生，1973 年 5 月出生，大学本科，经济师。历任肇庆蓝带啤酒销售有限公司副总经理、总经理，深圳华强集团有限公司信息中心主任、资产管理部部长，深圳华强广场控股有限公司总经理，深圳华强集团有限公司总裁办主任，芜湖市华强旅游城投资开发有限公司总经理，深圳华强集团有限公司财务结算中心主任、总裁助理、副总裁等职务。现任深圳华强集团有限公司总裁、董事，深圳华强新城市投资集团有限公司董事长，深圳前海华强金融控股有限公司董事长，深圳华强集团财务有限公司董事长，华强保险经纪有限公司董事长，深圳华强前海置地有限公司董事长，芜湖市华强旅游城投资开发有限公司董事长，深圳华强资产管理集团有限责任公司董事，深圳华强兆阳能源有限公司董事，深圳华强广场控股有限公司董事，深圳华强北国际创客中心有限公司董事，深圳华强电子世界发展有限公司董事等职务。未持有本公司股票，在本公司控股股东（亦为实际控制人控制的公司）深圳华强集团有限公司担任总裁、董事，与本公司其他董事、监事和高级管理人员不存在关联关系，不是失信被执行人，不是失信责任主体或失信惩戒对象，未受过中国证监会及其他有关部门的处罚和证券交易所纪律处分。符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、《股票上市规则》及交易所其他相关规定等要求的任职资格。