

证券代码: 000062

证券简称: 深圳华强

公告编号: 2020-033

深圳华强实业股份有限公司 2020 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。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

适用 不适用

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、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	
电话	0755-83216296	0755-83030136	
电子信箱	wying@szhq.com	hhui@szhq.com; lmqun@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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	6,522,983,504.59	5,916,012,581.88	10.26%
归属于上市公司股东的净利润(元)	282,030,802.54	342,291,100.67	-17.60%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	261,813,560.87	332,212,938.80	-21.19%
经营活动产生的现金流量净额(元)	230,813,487.64	523,661,595.18	-55.92%
基本每股收益(元/股)	0.2697	0.3273	-17.60%
稀释每股收益(元/股)	0.2697	0.3273	-17.60%
加权平均净资产收益率	5.34%	7.13%	-1.79%

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	10,843,295,933.05	11,350,473,383.27	-4.47%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,334,572,485.33	5,179,856,237.88	2.99%

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	32,321	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%	740,045,151	0	无	无
杨林	境内自然人	2.70%	28,270,208	0	无	无
张玲	境内自然人	2.28%	23,886,556	0	无	无
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.28%	13,355,950	0	无	无
中国证券金融股份有限公司	国有法人	0.70%	7,290,822	0	无	无
香港中央结算有限公司	境外法人	0.57%	5,929,722	0	无	无
韩金文	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	无	无
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	无	无
刘建琪	境内自然人	0.30%	3,145,030	0	无	无
徐树桐	境内自然人	0.29%	2,998,329	0	无	无
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《上市公司收购管理办法》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 3,145,030 股，合计持有 3,145,030 股公司股份。					

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、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，且在半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

2020年上半年，新冠肺炎疫情在全球的蔓延对国内外经济都造成了较大冲击，公司所处的电子行业的供给端和需求端均受到了一定的影响，尽管电子产业链整体表现出较强的抗冲击能力，且因为疫情带来结构性向上的景气机会（如医疗、平板、笔记本电脑等领域），但电子行业新旧创新周期的交替进程被迫放缓，整体景气度的恢复周期被拉长，行业整体处于蓄势待发状态。

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，进一步优化完善公司打造的面向电子信息产业的国内一流线下、线上交易服务平台。一方面，公司充分发挥华强半导体集团统一运营管理平台优势，持续深度整合电子元器件授权分销业务，在强化与核心产品线和客户的合作同时，不断引入新的产品线、拓展新的市场，增强公司在分销产业的内生发展动能，同时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，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。另一方面，对于电子元器件及电子终端产品实体交易市场，公司凭借沉淀多年的规范运营体系，及时采取了有效的疫情防控措施，快速推进了实体交易市场和商户的复工复产，进一步提升了华强电子世界的品牌形象，并持续丰富市场业态，提升市场竞争力，进一步巩固了公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的龙头地位。同时，公司高效推进华强电子网集团的各项资源整合，不断强化IT系统和网站的建设，持续提升大数据分析和利用能力，进一步提升了服务质量和效率，增强了公司基于大数据的电子元器件等产品综合信息服务及全球采购服务平台的核心竞争力。

在疫情加重国内经济下行压力、电子行业整体景气度不佳、人民币汇率持续波动等背景下，2020年上半年，公司业务实现稳健发展，实现营业收入65.23亿元，同比增长10.26%；实现归属于上市公司股东的净利润2.82亿元，同比下降17.60%。

疫情冲击下公司营业收入仍然保持增长的原因主要包括：（1）作为国内最大的多品类电子元器件授权分销商，公司打造的大型电子元器件授权分销平台长期以来在上游产品线和下游应用领域进行了完整、广泛、互补的科学布局，拥有强大的规模优势、管理优势以及风控能力，已具备了头部企业的综合竞争优势，因此在疫情等风险因素对整个行业带来挑战的大环境下，在行业内竞争力较弱的企业经营受到较大影响时，公司能够凭借大平台的综合抗风险能力转危为机，持续把握危机下的市场机遇进一步开拓下游应用市场、抢占市场份额；（2）公司出售了位于石家庄的部分商业物业，回收资金助力于公司发展主营业务和在电子产业链上持续扩张。

报告期内公司营业收入增长但净利润下滑的主要原因包括：（1）报告期内新冠肺炎疫情在全球的蔓延一定程度上影响了电子产业链上下游复工复产及景气度回升，导致公司业务整体毛利率与上年同期相比有所收窄；（2）考虑到疫情对公司实体市场和商业物业的商户造成的影响，公司主动承担社会责任，在报告期内减免了商户的部分租金；（3）疫情严重影响了公司酒店经营，相关业务利润与上年同期相比大幅下滑；（4）公司联营企业芜湖旅游城去年开盘的项目今年销售进入尾声，导致其实现的利润较上年同期大幅减少，相应的为公司贡献的投资收益较上年同期也大幅减少；（5）疫情爆发加剧全球汇率动荡，导致公司汇兑损失较上年同期增加；（6）公司积极履行上市公司社会责任，于2020年1月31日捐赠500万元专项用于疫情防治，导致本期营业外支出增加，也对报告期内的利润产生了影响。

（一）2020年上半年公司的主要工作包括：

1、持续深度整合电子元器件授权分销业务，通过充分发挥华强半导体集团资源、资金、管理、人才、信用、品牌等大平台优势，不断强化公司在移动通讯、新能源、电力电子、安防、机顶盒和数字电视等领域的领先优势，并积极推进公司在新基建（含5G、物联网等）和医疗等前沿应用领域的拓展，促进了相关业务的快速发展。同时，启动了半导体应用方案研发与推广中心的建设工作，后续将持续加大研发投入，提升公司的技术服务能力和整体方案交付能力。

2、严格落实电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）的疫情防控，创造条件帮助商户快速复工复产，进一步提升了华强电子世界的品牌形象以及商户与华强电子世界的粘性。同时持续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新，保障了实体交易市场业务稳定发展。

3、高效推进华强电子网集团的各项资源整合，以数据和系统整合为基础推动业务整合，整合成效显著，华强电子网集团营业收入和利润均大幅增长。

4、积极实践“大众创业、万众创新”，华强北国际创客中心优化战略定位，加大与公司聚集的丰富产业资源对接力度，挖掘各项内外部资源对创新创业项目的多维赋能作用，探索新的业务模式。

5、全方位优化内部管理水平，加强对各项业务的支持和风控，持续深入推进信息化建设，探索利用已经建成的云平台承载和开发更多IT应用系统，进一步提升公司现代化运营管理水平和运营、决策效率。

（二）报告期内，公司的战略落地工作顺利推进，具体情况如下：

1、电子元器件授权分销业务平台——持续深度整合电子元器件授权分销业务，强化公司分销业务的内生增长动能，促进公司分销业务的可持续发展

报告期内，公司按照既定战略方向，持续加强电子元器件授权分销领域的内外部资源整合，继续加大对电子元器件授权分销业务的资源、资金和人力支持，不断强化公司在移动通讯、新能源、电力电子、安防、机顶盒和数字电视等领域的领先优势，并积极推进公司在新基建（含5G、物联网等）和医疗等前沿应用领域的拓展，完善公司电子元器件授权分销的产业布局，持续提升和强化公司电子元器件授权分销业务的核心竞争力，促进公司电子元器件授权分销业务稳健发展。公司顺利开展了以下工作：

（1）**继续完善电子元器件授权分销统一运营管理平台，拓宽管理护城河，为分销业务发展持续赋能：**持续深入推进信

息化建设，ERP系统和仓库管理软件在电子元器件授权分销板块逐步推广，并和财务系统实现有效对接，基本实现了数据从业务到财务的自动流转，进一步提升了公司的风控管理能力和运营、决策效率；加快推进仓储物流的统一建设，在统一仓库物理位置的基础上进一步加大仓库硬件投入，结合ISO9001认证项目的推进，大幅提升公司仓储管理、库存产品质量管理的水平，从而提升公司服务的整体质量和效率；收购了一家进出口报关公司，进一步扩展半导体集团统一运营管理平台的服务范围，同时也助力于完善汇兑损益多层次管理工具；继续在平台层面统筹开展资金和风控管理，充分发挥统一运营管理平台的规模效应，积极拓展授信额度，保持分销板块境内外融资成本和保险成本低廉的竞争优势，并灵活运用前期搭建的跨境资金池渠道，保证资金在境内外高效流转，进一步提高公司整体的资金使用效能。

(2) 持续强化在既有市场的领先优势，并不断战略性开拓新兴市场，完善电子元器件授权分销产业布局

A、在移动通讯、新能源、电力电子、安防、机顶盒和数字电视等公司长期耕耘并保持优势的应用领域，面对疫情带来的不确定性，最大程度发挥公司打造的大型电子元器件授权分销平台的“蓄水池”和“缓冲器”作用，保障公司客户供应链和生产的安全。同时，通过对市场供需动向和趋势的提前预判，助力长期合作的原厂科学生产，引导下游合作客户合理安排采购，增强与重点产品线和重点客户的合作粘性；另一方面，实时跟进疫情影响下相关应用领域及客户需求的变化情况，充分挖掘市场和客户新增需求，针对性的推广符合市场需求的产品，努力提升市场份额。

B、在新基建（含5G、物联网等）和医疗等前沿应用领域，立足公司代理的丰富的产品线、长期积累的优质客户资源，以及在相关前沿应用领域的提前布局，精准把握报告期内出现的发展机遇（如国家大力推进新基建、疫情期间防疫物资需求激增等），扩大原有业务的市场份额，加大新业务的开拓和推进力度，促进相关业务的快速发展，部分业务的增长成为公司收入增长的重要来源。**在5G通讯领域**，受益于智能手机由4G向5G的逐步切换，公司代理的核心产线muRata（日本村田）涉及的MLCC（片式多层陶瓷电容器）、电感、滤波器等产品的需求量稳步增长，同时基于对未来市场需求方向的预判，公司加大了对更小尺寸、更高价值的MLCC、电感以及射频分集接收模块等产品的推广力度，积极推进相关产品在重点客户生产制造中的验证和导入，为未来相关业务增长奠定基础，同时公司在报告期内新增对MTK（联发科）主芯片、芯讯通模组等可广泛应用于5G通讯领域产品的代理，进一步强化了公司在5G领域的布局；**在物联网领域**，公司抓住相关行业高速增长机遇以及CAT.1和NB-IoT等应用热点，持续加强对华为海思、紫光展锐、昂瑞微（原“汉天下”）等长期合作的优质产品线的推广和技术支持力度，为客户提供Wifi、蓝牙、NB-IoT、4G、电力线载波等多种芯片级的解决方案、具备智能感知能力的物联网设备解决方案以及Wifi、4G、5G等模块，积极开拓或加深与物联网行业优质客户的合作，实现了多条产品线销售额的提升，并新增代理了芯海科技、天易合芯、纽迪瑞科技、慧荣科技等一批优质本土产品线，为公司相关业务可持续发展积蓄了充足动能；**在医疗领域**，充分发挥大型授权分销商的平台优势助力于疫情防控，优先为迈瑞医疗等优质客户提供医疗设备生产所需的电子元器件，同时，受益于公司在该领域的提前布局，2019年新增代理的安费诺等产线促进公司在血压、红外等产品市场上快速抢占了市场份额。

(3) 积极推进半导体应用方案研发与推广中心的建设工作：报告期内，公司完成AIoT工程研究中心和宽禁带功率器件及应用工程研究中心的建设规划并启动建设工作。这两个中心将立足于公司长期服务国际大型先进半导体原厂的技术、经验积累，结合与大量本土主流芯片原厂长期合作形成的对国内半导体产业链上下游的深度理解和应用推广能力，致力于面向AIoT、5G、医疗、汽车电子、电力电子等前沿应用领域，加强研发团队建设，加大研发设备投入，深化与高等院校、科研院所的合作等，打造国内领先的从器件级到系统级的一站式后端解决方案工程中心及技术服务平台，提升公司在相关领域的技术服务能力和整体方案交付能力，持续增强公司在电子元器件授权分销领域的核心竞争力。

(4) 继续多渠道挖掘投资并购机会，进一步向电子产业链上游拓展：通过半导体集团的平台集聚效应、赋能效果和品牌影响力，公司持续吸引着众多优质的项目方和业务团队主动寻求与公司展开合作。同时，公司持续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，调研考察了一批潜在投资或并购标的，并完成了对比亚迪半导体有限公司的小比例参股投资。

2、电子元器件及电子终端产品实体交易市场——在有效防控疫情的同时，持续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新，确保实体市场业务稳定发展

(1) 有效防控疫情，帮助商户快速复工复产，进一步提升了华强电子世界的品牌形象：报告期内，面对突如其来的疫情，华强电子世界第一时间出台疫情防控预案，严格落实疫情防控要求，同时在实体市场开市前，为配合商户及时向抗疫相关设备生产厂商发货，为相关商户开通了专用绿色通道，创造条件帮助商户快速复工复产，为抗疫防疫做出贡献。由于防疫措施落实得当，华强电子世界成为华强北第一批开业的实体市场；在开市后，华强电子世界牢固树立安全防线，打造了零异常、零感染的平安市场环境，促进市场尽快全面恢复正常营业状态。华强电子世界积极、有序的疫情防控策略得到了政府相关部门、各大媒体以及商户的一致肯定，进一步提升了华强电子世界的品牌形象。

(2) 继续推进华强电子世界业态结构优化和服务创新：华强电子世界始终坚持以市场为导向全方位服务市场商户，持续推动市场升级和服务创新，积极拓展潮品、直播品类，多方引进特色商户和具有较强实力的电子品牌商家入驻，丰富市场业态，提升市场竞争力，进一步巩固其电子元器件及电子终端产品实体交易市场的龙头地位；在疫情期间，充分利用华强通、掌上华强、微信、微博、积分商城等线上平台进行宣传，同时开展线上电子e营销课堂，协助商户进行产品推广，进一步提升了公司与商户之间的粘性。

3、基于大数据的电子元器件等产品综合信息服务及全球采购服务平台——高效推进平台的建设和整合，促进业务快速发展

华强电子网集团于2019年底组建后，围绕在电子元器件及相关产品垂直应用领域，建设国内最有特色的基于大数据的综合信息服务及全球采购服务平台的发展目标，在半年时间内迅速完成了组织架构、人员、数据、业务模式、业务系统等各方面的梳理和初步整合，整合成效显著，同时积极采取有效措施消减了贸易战等外部环境因素的负面影响（2019年华强电子网集团受贸易战等因素影响，业绩出现下滑），并充分发挥大数据平台在处理客户碎片化采购需求方面的优势，持续进行业务扩张，促进其业绩在报告期内大幅提升，其中实现营业收入3.04亿元，同比增长28.15%；实现归属于母公司股东的净利润0.32亿元，同比增长132.68%。华强电子网集团在报告期内开展的主要工作如下：

(1) **加强IT系统建设，整合、打通前后台系统，推动数据和资源在平台间流转，提升采购服务效率：**通过集中资源对系统进行升级、改造，顺利完成线上交易平台（华强旗舰，www.hqbuy.com）前台网站系统与华强电子网集团自主研发的高效智能采购服务系统的对接，并以此为基础进一步推进华强旗舰线上业务和华强电子网集团全球采购服务业务的深度整合、融合，促进采购服务效率和核心竞争力的提升；继续加强电子元器件智能仓储及样片服务中心华强云仓的建设，在为华强电子网集团旗下信息服务平台（www.hqew.com）的优质会员提供深度智能仓储服务同时，进一步完善华强云仓业务系统与华强旗舰前台系统的对接，将会员的云仓存货转化为华强旗舰现货渠道来源的一部分，推动会员资源在信息服务平台、华强云仓和线上交易平台间的高效流转。

(2) **加强数据整合、分析和利用，为数据中台的建立奠定了初步基础，推动了业务及服务创新：**华强电子网集团对平台积累的客户/用户数据、供应商数据、物料数据等进行了进一步分类和分析，增加了数据采集维度，细化了数据采集颗粒度，初步搭建了数据框架和模型，为数据中台的建立奠定了初步基础。同时加强了对沉淀数据价值的挖掘，对会员进行精准画像分析；深入分析用户痛点，对现有产品进行延伸和优化；以大数据分析为基础对广告业务进行改版，提升广告业务的智能化水平；优化了华强云平台的大数据服务和库存管理服务软件功能，向会员输出库存分析策略及大数据报告，实现会员库存全自动化管理。

(3) **充分发挥线上平台的优势，满足防疫抗疫物料的紧急采购需求，为疫情防控贡献力量：**在疫情爆发早期，华强电子网集团即号召平台上几千家供应商在线复工，并为医疗设备企业开辟了绿色接单紧急抗疫物料发货渠道，旗下智能仓储及样片服务中心华强云仓同时配合实现实时在仓出货，尽最大努力满足防疫抗疫相关设备生产厂商急缺、紧缺物料的采购需求。

4、其他业务的经营情况

(1) **创新创业服务：**报告期内，由于疫情和跨境电商整体市场环境的变化，华强北国际创客中心的创客与跨境电商结合的创新业务受到较大影响。为有效应对挑战，华强北国际创客中心梳理、优化了发展战略，加大与公司聚集的丰富产业资源对接力度，挖掘各项内外部资源对创新创业项目的多维赋能作用，探索新的业务模式。

(2) **其他物业经营：**报告期内，公司位于深圳梅林街道的华强激光工厂城市更新单元项目顺利开展了土石方、基坑支护和地下室垫层等工程施工；为减少公司在深圳以外地区持有的物业，优化公司资产结构，并回收资金用于公司发展主营业务和在电子产业链上持续扩张，公司出售了位于石家庄的部分商业物业；公司济南和石家庄项目有少量尾盘进行销售；公司酒店经营业务受疫情影响较大；其他物业租赁业务保持相对稳定。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，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

会计政策变更的内容和原因	审批程序
国家财政部于2017年修订发布了《企业会计准则第14号——收入》（简称“新收入准则”），并要求境内上市企业自2020年1月1日起施行。	公司于2020年3月24日召开董事会、监事会会议审议通过。

执行新收入准则，本期期初资产负债表相关项目影响如下：

单位：元

合并资产负债表项目	调整前2019年12月31日列报金额	调整后2020年1月1日列报金额
预收款项	255,070,783.99	113,463,028.98
合同负债	-	138,439,591.16
其他流动负债	-	3,168,163.85

母公司资产负债表项目	调整前2019年12月31日列报金额	调整后2020年1月1日列报金额
预收款项	46,793,076.96	46,793,076.96
合同负债	-	-
其他流动负债	-	-

(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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司收购了深圳市骏能电子有限公司，成立了华强半导体科技有限公司，注销了厦门华强跨境电商服务有限公司。