

证券代码：000062

证券简称：深圳华强

公告编号：2024-013

深圳华强实业股份有限公司 2023 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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 1,045,909,322 股为基数，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	黄辉	
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	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司所处的行业及公司的行业地位

公司的主要业务为面向电子信息产业链的现代高端服务业。经过在电子信息行业多年的精耕细作，公司目前已经形成三大业务板块：华强半导体集团、华强电子网集团和华强电子世界。

华强半导体集团是国内电子元器件授权分销行业的龙头企业；
华强电子网集团是国内电子元器件产业互联网的先行者和领军者；
华强电子世界是中国乃至全球最大的电子元器件及电子终端产品实体交易市场。



(深圳华强三大业务板块)

(二) 公司所处的行业情况

2023 年，受科技创新周期交替（由智能手机驱动的创新周期已接近尾声，以 AI 为代表的新一轮创新周期尚在起步阶段）、宏观经济压力和行业全面去库存等因素叠加影响，电子元器件行业总体需求疲软，各类电子元器件的价格普遍大幅下降，行业景气度持续低迷。2023 年第四季度，半导体应用领域占比最大（约 70%）的消费电子市场需求有一定的回暖趋势，同时行业库存去化进入尾声，部分下游应用领域已经开始主动补库存，各类电子元器件的价格总体趋稳，行业景气度已有触底回升迹象。展望 2024 年，全球电子元器件市场有望重回增长轨道。

在前述背景下，公司主要业务所涉及行业发展情况如下：

1、电子元器件授权分销行业

电子元器件授权分销行业是电子元器件产业链的中间环节，全球一半以上的电子元器件产品通过授权分销渠道流通。因此，电子元器件授权分销对于保障电子元器件供应链的安全和稳定具有重要意义。在新一轮科技创新周期加速展开、逆全球化不断加剧、半导体产业的重要性与日俱增的当下，电子元器件授权分销行业的前述价值将进一步凸显。

2023 年，电子元器件行业总体景气度下行，电子元器件授权分销商的业绩普遍承压。从长远看，中国长期保持全球最大的半导体单一国家市场地位，下游应用市场规模巨大，本土电子元器件授权分销行业的发展空间广阔。

2、电子元器件产业互联网

产业互联网是利用数字化能力提升产业链效率的新型经济形态，是数字经济的重要组成部分。近年来，国家出台了一系列政策，鼓励和支持数字经济和产业互联网的发展。

序号	名称	颁布时间	发文部门	相关内容
1	《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》	2020 年 4 月	国家发改委、中央网信办	首次在国家层面正式提出了产业互联网概念，并提出打通产业链上下游企业数据通道，促进全渠道、全链路供需调配和精准对接。
2	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	2021 年 3 月	全国人民代表大会	提出充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式。
3	《国务院关于印发“十四五”数字经济发展规划的通知》	2022 年 1 月	国务院	要求推动产业互联网融通应用，以数字技术促进产业融合发展，并支持符合条件的数字经济企业进入多层次资本市场进行融资。
4	《数字中国建设整体布局规划》	2023 年 2 月	中共中央、国务院	要求做强做优做大数字经济，支持数字企业发展壮大。

5	2023 年《政府工作报告》	2023 年 3 月	国务院	强调大力发展数字经济，加快传统产业和中小企业数字化转型，着力提升高端化、智能化、绿色化水平。
6	《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》	2023 年 12 月	国家数据局等 17 部门	要求充分发挥数据要素乘数效应，赋能经济社会发展。
7	2024 年《政府工作报告》	2024 年 3 月	国务院	提出制定支持数字经济高质量发展政策，积极推进数字产业化、产业数字化，促进数字技术和实体经济深度融合。深化大数据、人工智能等研发应用，开展“人工智能+”行动，打造具有国际竞争力的数字产业集群。

电子元器件产业互联网作为产业互联网在电子元器件垂直领域的应用，致力于改造传统的电子元器件现货流通链条，重构生产关系，促进电子元器件长尾现货采购的降本增效。目前国内电子元器件产业互联网仍处于发展初期，已经构建形成一定竞争力的商业模式的企业数量极少，规模也较小；华强电子网集团作为行业的先行者，经过二十余年的摸索和不断完善，率先构建了以数字化为核心驱动力的商业模式，并不断与产业链各参与主体建立数据连接，丰富数据资源，提升数字化和智能化能力，助力产业链数字化水平提升。

3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场

深圳华强北是全国规模最大、产品种类最齐全的电子元器件及电子终端产品交易集散地，其“中国电子第一街”的产业集群优势在全球独一无二、无可复制。报告期内，深圳华强北继续保持前述产业地位，在电子元器件行业景气度下行等背景下，深圳华强北的电子元器件及电子终端产品实体交易市场经营承受着一定压力，但核心龙头市场基于其竞争优势，发展较为平稳。

（三）公司主要业务概述

公司的主要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、数据服务和创新创业配套等服务。公司围绕电子信息产业，深耕三十年，不断创新服务模式，拓展服务内容，升级服务品质，在电子信息产业高端服务业领域已经确立了全面立体的竞争优势，打造形成了中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台。

公司电子元器件交易服务平台覆盖多种交易模式、全品类电子元器件、各类下游应用行业和领域，服务对象涵盖新基建相关领域（含 5G、物联网等）以及移动通讯、医疗、电力、安防、新能源（含电动车、光伏等）、轨道交通、汽车电子、消费电子等领域数千家龙头骨干企业和数万家中小微企业，拥有广泛的产业链带动作用。

公司电子元器件交易服务平台由以下三大业务板块组成：

华强半导体集团：国内电子元器件授权分销龙头企业，与国内外 200 多家优质原厂、下游各类应用领域的头部厂商建立了长期稳定的合作关系；

华强电子网集团：国内电子元器件产业互联网的先行者和领军者，积淀了上万个优质的电子元器件供应渠道、百万级别注册用户、千万级别 SKU 数据；

华强电子世界：中国乃至全球最大的电子元器件及电子终端产品实体交易市场，经营品类涵盖各类电子元器件及电子产品，聚集了数千家中小型电子元器件供应商和各类电子产品的品牌商。

目前，公司三大业务板块均已确立国内龙头地位，并持续强化竞争优势。

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、技术、信息、数据和创新创业的全链条、全方位服务，以此构建丰富、独特的产业功能和价值，并逐步向产业链上下游延伸、拓展，立志成为电子信息产业高端服务业的引领者和拥有电子元器件设计、制造和销售完整产业链的虚拟或实体 IDM 集团。

战略实施路径：

1、发展电子信息产业高端服务业方面

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

拓展国内外主流电子元器件原厂的代理权和前沿应用市场的客户资源，全方位提升产品技术服务等增值服务能力，全面整合本土电子元器件授权分销业务，打造国内规模最大的电子元器件授权分销平台，作为公司的主营业务；

二是通过持续加大数字技术和互联网技术开发力度，提升数字化、智能化能力和平台影响力，以电子元器件全球采购服务和综合信息服务为基础，不断丰富供需两端数据资源，扩充 B2B 综合服务的范围和品类，高效满足客户多样化的长尾需求，构建电子产业链原材料现货大生态，打造世界级电子元器件产业互联网平台，作为公司的创新业务；

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实体交易市场，作为公司业务稳定发展的基石（“现金奶牛”业务）。

2、打造虚拟或实体 IDM 集团方面

持续强化公司电子元器件交易服务平台广泛、深度链接和服务电子产业链上下游并助推相关产业链加快成长的产业功能和价值，并以此为基础，广泛开展 CVC 投资（基于产业的财务投资），不断卡位和布局代表新兴技术或面向前沿应用的电子行业上游产业，逐步打造集聚各种设计、制造和销售资源的产业链生态，建设形成国内较有竞争力的虚拟 IDM 集团；在打造虚拟 IDM 集团、不断提升产业理解和投资能力的同时，择机投资、并购产业链生态中一定细分领域的优质企业，力争稳健地从虚拟 IDM 集团进一步发展成为实体 IDM 集团。

（四）公司各板块业务介绍

经过在电子信息行业多年的精耕细作，通过适时、科学的并购和持续、有效的整合，公司目前已经形成电子元器件授权分销、电子元器件产业互联网和电子元器件及电子终端产品实体交易市场三大业务板块。围绕公司三大业务板块，公司还发展了 CVC 投资、创新创业服务和其他物业经营等业务。

公司三大业务板块概览

业务板块	运营主体	业务概述	核心资源/能力	核心价值
电子元器件授权分销	华强半导体集团	作为原厂授权代理商长期、持续、稳定地向客户供应产品并提供应用方案研发、产品技术支持等增值服务	代理的产品线资源、稳定的客户资源、分销管理能力、资金实力、产品技术能力等	为上游原厂开拓和扩大市场，并保障合作方供应链的安全和稳定
电子元器件产业互联网	华强电子网集团	以数字化为驱动，为各类型客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的全球采购服务，并为产业链参与者提供产品展示和推广、信息发布和搜索以及数据分析等综合信息服务	数据资源、数字化能力、互联网平台、IT 系统自研能力等	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
电子元器件及电子终端产品实体交易市场	华强电子世界	为全国及境外的供应商和客户从事电子元器件及电子终端产品交易相关的活动提供实体市场空间和配套管理服务	华强北的地理优势、物业资产、商户资源、市场管理能力等	集聚各类电子元器件和电子产品，便利交易开展，促进交易活跃

1、电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）

（1）电子元器件授权分销商在产业链中的地位

电子元器件授权分销在电子产业链中处于代理分销环节。电子元器件授权分销商在取得上游电子元器件原厂的代理权后，通过与原厂和客户分别建立长期合作关系，深度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，向经原厂认可的客户大批量、长期、持续、稳定地供应原厂的授权产品，为原厂和客户提供电子元器件产品分销、应用方案研发、产品技术支持及供应链服务的整体解决方案及一体化服务，是电子产业链中连接上游电子元器件原厂和下游电子终端产品制造商的重要纽带，扮演着供需、技术承上启下的多重角色，是产业链中不可或缺的中间环节。

电子产业链整体呈现典型的金字塔结构，上游原厂高度集中，下游应用领域广泛、客户分散，且电子元器件实际应用到电子终端产品中还需要进行产品选型、应用方案研发等，上游原厂如果完全依靠自建大规模的销售和产品技术支持

团队开拓市场、服务客户，不经济且可能缺乏效率；从客户角度而言，电子元器件品类型号极其繁杂，技术性强，专业门槛高，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，授权分销模式将长期、持续是电子元器件交易的主要途径。

(2) 华强半导体集团在产业链中发挥的作用



(华强半导体集团在产业链中的作用示意图)

华强半导体集团作为专业的大型电子元器件授权分销商，充分发挥大平台优势，以多年沉淀的产品分销管理能力、产品技术能力、市场研究能力、资金实力等和积累的丰富行业经验，为合作的原厂、客户提供有价值、可信赖的服务：一方面，帮助上游原厂根据市场需求趋势进行产品定位，并为客户提供产品应用方案研发、设计服务，缩短客户产品开发周期的同时，将原厂的新产品、新技术快速导入市场；另一方面，通过在长期、持续的交易中及时捕捉产业供需动向和趋势，做出前瞻性的预判，助力上游原厂科学安排生产，引导下游客户对采购、库存等进行合理安排、精准备货，结合电子元器件分销自带的“蓄水池”功能，平滑供应链上下游冲击，长久、有效地保障客户供应链和生产的安全和稳定。

(3) 公司对电子元器件授权分销业务的并购和整合

2014 年底，公司确立了全面进入电子元器件授权分销行业的发展战略，在 2015 年至 2018 年期间，通过收购湘海电子、鹏源电子、淇诺科技、芯斐电子等优秀的电子元器件授权分销商，公司迅速完成了上游的被动元器件代理+主动元器件代理、国外产品线代理+国内产品线代理，以及代理产品线用于下游不同应用领域的较为完整的电子元器件分销平台布局。

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，对电子元器件授权分销业务进行了进一步的深度整合。一方面，凝聚公司上下各种专业力量，搭建完善资源、资金、人才、信息系统、仓储和报关等统一运营管理平台，提升精细化管理水平，促进业务高效运转，为公司分销业务持续内生增长提供可靠支撑；另一方面，持续挖掘行业内优质项目或标的，以平价并购、合资经营、业务合作等方式快速获取、整合人才、产品线或客户等资源，在保证发展质量的前提下进一步加快分销业务发展速度。

通过前述收购和整合，公司迅速确立并持续巩固本土电子元器件分销龙头地位，在上游产品线和下游应用领域形成了完整、广泛、互补的科学布局，“华强半导体集团（NeuSemi）”已经成为业内知名品牌。

中国本土电子元器件授权分销行业拥有万亿级别的市场空间，且行业竞争格局分散，头部企业市场份额占比仍较低。公司将持续整合本土电子元器件授权分销行业，不断做大做强分销业务，巩固行业龙头地位，并积极实施“走出去”战略，参与更加广阔的全球市场，提升全球竞争力。

2、电子元器件产业互联网业务（华强电子网集团）

电子元器件产业互联网业务是公司在电子元器件领域利用现代信息技术、互联网技术进行模式创新产生的新型经济业态，由公司控股子公司华强电子网集团独立运营。

(1) 华强电子网集团的主要业务

华强电子网集团是一家面向电子元器件垂直产业链的产业互联网企业，以数字化为驱动，以平台化为方向，为产业链参与者提供专业化的全球采购服务和综合信息服务。在全球采购服务方面，针对电子元器件长尾现货采购需求难以提前预测、小批量、多样化、分散、高频、时效性要求极高等特点，华强电子网集团基于广泛的数据连接以及丰富的供应商、SKU 数据资源，利用数字化、智能化系统（EBS 系统）及互联网技术等，高效匹配符合客户需求的产品，迅速向客户反馈来自不同供应渠道的品牌、型号、价格、库存、交期等产品信息，从而为客户提供品类齐全、交付及时、质量保障、价格合理的采购服务，提高客户采购效率同时降低客户采购成本。在综合信息服务方面，华强电子网集团为电子行业上下游客户提供产品信息展示、供需信息发布、品牌广告、市场行情、SaaS 及数据分析等服务，积累了丰富的会员、用户、供需信息、行业信息等资源，并成为了众多客户高效获取行业信息、与上下游进行高效沟通的窗口和快速提升竞争实力的赋能平台。

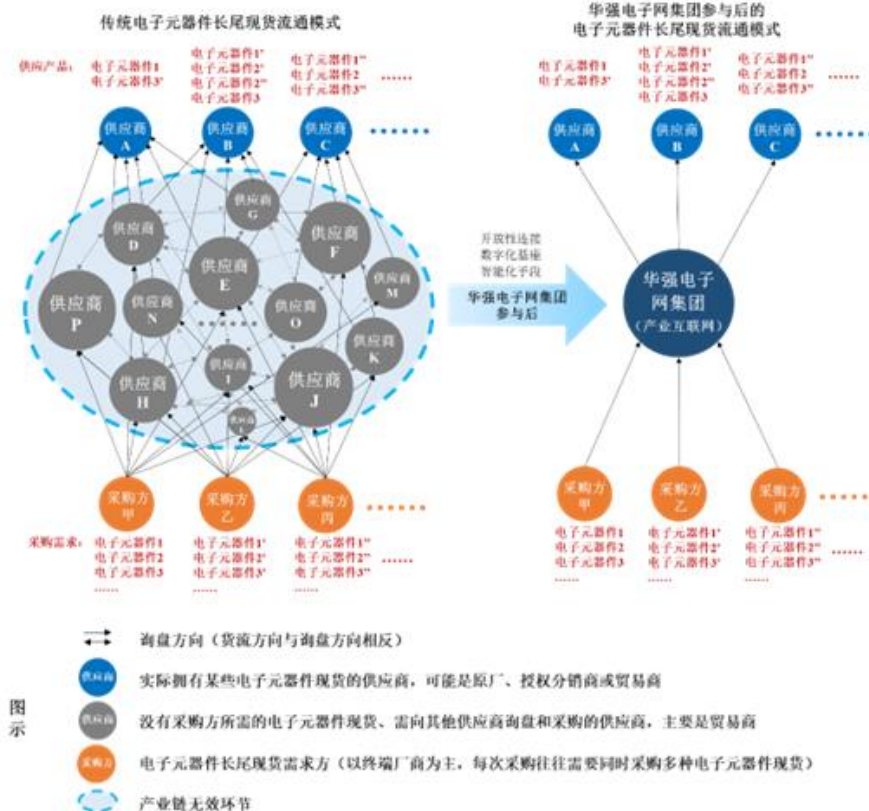
(2) 华强电子网集团商业模式的本质及其产业价值

华强电子网集团商业模式的本质是利用互联网信息技术及数据资源重构电子元器件长尾现货供应链，实现降本增效。

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。

作为电子元器件垂直领域的产业互联网先行者，华强电子网集团针对电子元器件长尾现货采购领域的痛点，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广泛地进行数据连接，持续积累和不断迭代供应商和 SKU 等数据，搭建供需信息交互的平台，利用大数据、互联网技术等助力产业链数字化水平提升，改造了传统的电子元器件现货流通链条，重构了生产关系，从而从本质上提升电子元器件长尾采购效率。华强电子网集团重构电子元器件现货生态生产关系的示意图如下：

华强电子网集团重构电子元器件现货生态示意图



华强电子网集团重构电子元器件现货交易生态的过程中，实现了诸多产业价值，包括：（1）缩短供应链，减少信息

和货物流转节点，降低产业链摩擦成本；（2）实现一站式采购，提高制造业终端客户采购效率；（3）减少供需信息失真，降低采购价格，节约制造业长尾采购成本；（4）大数据筛选优质供应商，提升交付品质和可靠性；（5）提供 SaaS 等服务，提升电子元器件产业链参与者的数字化能力等。

（3）电子元器件产业互联网的发展空间

国内电子元器件年销售规模约 2 万亿元，其中小批量长尾现货采购需求以及对应商业模式的国内市场规模，据估算为千亿级别。目前国内电子元器件现货交易的数字化仍处于初级阶段，电子元器件产业互联网发展空间很大。未来，华强电子网集团将抓住先发优势，不断加强对产业链上下游的延伸渗透，将电子元器件产业互联网业务做大做强，将先发优势转化为领跑优势，并将服务范围向 PCB 及其他辅材、耗材等行业延伸，建立泛工业类产品需求的服务体系，构建电子产业链原材料现货大生态。

3、电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）

公司的电子元器件及电子终端产品实体交易市场为全国及境外的供应商和客户提供实体市场空间，供其从事电子元器件及电子终端产品交易相关的活动，并配套提供相关的市场管理等服务。公司拥有国内最具规模、经营范围广泛、覆盖全产业链的电子元器件及电子终端产品实体交易市场“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、CVC 投资业务

CVC 投资（Corporate Venture Capital，基于产业的财务投资）是投资主体基于其已有的产业基础，以自有资金为投资资金主要来源，以服务投资主体产业发展战略为主要目标，同时兼顾财务上的回报的一种风险投资形式。

公司打造的中国本土最大的综合性电子元器件交易服务平台，拥有丰富的渠道资源、全方位的服务体系以及较强的应用方案研发能力，具备广泛、深度链接和服务电子产业链上下游并助推相关产业链加快成长的产业功能和价值。公司以此为基础开展 CVC 投资，投资标的主要包括公司可以直接服务或导入资源的电子产业链上游的电子元器件原厂、晶圆代工厂、封测厂或以 IDM 模式（即同时拥有芯片设计、晶圆制造、封测能力）运营的半导体企业。公司通过开展 CVC 投资业务，致力于实现以下产业发展目标并获得一定的投资收益：（1）集聚产业资源，打造产业链生态，为公司稳步探索打造虚拟/实体 IDM 集团提供有力支撑，并提升公司在行业内的影响力；（2）与投资标的建立长期稳定的合作关系，将投资标的转化为公司的供应商或客户，为投资标的提供综合服务，进而提升公司交易服务平台的综合竞争力；（3）为投资标的赋能，推动投资标的加快成长，享受投资标的高速成长的红利，从而实现一定的投资收益。

5、其他业务

（1）创新创业服务

公司积极响应国家“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、创业企业提供多维赋能服务，并积极探索新的产业链孵化模式。

（2）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、地下商业等产业链生态，相互呼应，共生发展。

（五）公司在报告期内的经营情况

2023 年，受科技创新周期交替、宏观经济压力和行业全面去库存等因素叠加影响，电子元器件行业总体需求疲软，各类电子元器件的价格普遍大幅下降，行业景气度低迷。

面对严峻的外部市场环境，公司进一步加强旗下大型交易服务平台与产业链的广泛、深度链接，基于对产业的深刻理解及敏锐感知，提前预判行业景气度波动和市场供需变化，采取积极有效的措施做好风险防控工作，保障各项业务平稳运行；同时，持续强化各业务的核心竞争力，为公司长期可持续发展打牢基础。

1、公司在报告期内的经营业绩及分析

2023 年，公司各项业务按照既定的发展战略保持健康、有序的发展，但受行业总体下行等影响，公司报告期内业绩有所下降，实现营业收入 205.94 亿元，同比下降 13.98%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.67 亿元，同比下降 50.93%。

报告期内利润下降幅度大于收入下降幅度，主要是由于：①2023 年公司对联营企业的投资收益较 2022 年同期大幅减少，影响公司归母净利润约 1.97 亿元，如剔除前述投资收益的影响，本报告期归母净利润较上年同期下降约 37.98%；②电子元器件行业景气度持续低迷、产业链各环节持续去化库存等，一定程度上压缩了公司毛利率空间，公司高毛利业务占比有所降低，整体毛利率与上年同期相比略有下降；③公司本报告期计提的资产减值准备金额大于上年同期，本年计提金额为 1.53 亿元，上一年度计提金额为 0.85 亿元；④美国持续加息导致美元资金成本大幅上升，虽然公司积极采取措施调整境内外融资结构、降低美元融资规模，但公司美元融资的利息支出仍较上年同期有所增加。

2、公司在报告期开展的主要工作

报告期内，公司以夯实业务发展基础、提升业务核心竞争力、促进业务长期可持续发展为目标，着重开展了以下工作：

(1) 电子元器件授权分销业务（华强半导体集团）——持续强化核心竞争优势，夯实分销业务基本盘

公司电子元器件授权分销业务的核心竞争优势包括产品线资源优势、客户资源优势、管理优势和产品技术服务优势（详见本节之“三、核心竞争力分析”）。报告期内，公司持续强化电子元器件授权分销业务的核心竞争优势，促进分销业务可持续发展，具体如下：

1) 持续优化产品线和客户结构，增强业务发展核心动力



（产品线和客户结构持续优化示意图）

① 对于长期合作的重点产品线和客户，继续稳固、深化合作关系：面对报告期内电子元器件行业景气度的下行调整，华强半导体集团重点做好上下游长期合作伙伴的服务工作，加大沟通频率，及时掌握和传递行业供需信息，助力上下游更好地安排生产；并在持续的服务和沟通中积极挖掘各种可能的合作机会（包括新品类、新项目的合作机会或提升合作份额的机会，扩大产品线代理权范围或向下游客户导入更多产品线的机会等^[注1]），进一步拓宽合作的深度和广度，为在行业景气度回暖后业务进一步发展蓄势。

【注：“新品类”是指某一产品线有多个产品品类的，除已合作产品品类外的其他品类；“新品类合作”包括取得上游原厂新的品类代理权或者与客户就新品类建立供货关系等；“新项目”是指客户启动的新的生产项目；“新项目合作”是指公司代理的产品线进入客户新项目物料清单；“提升合作份额”包括争取到原厂某一产品线更多的出货份额或者提升在客户某一物料中的销售份额等；“扩大产品线代理权范围”包括就某一产品线取得上游原厂对公司在更多区域或市场进行销售或面向更多客户销售的授权等】

报告期内，华强半导体集团与重点产品线和客户的合作关系均保持稳定。在行业总体下行的环境下，部分产品线销售额还实现了逆势增长，其中包括以紫光展锐、海思、尚阳通、思特威等为代表的本土优质产品线，也包括以 WolfSpeed、MPS、LG 等为代表的国际知名产品线；得益于公司产品线的竞争力或双方合作产品线数量的增加，华强半导体集团与移动通讯、新能源、物联网、汽车电子、医疗、医美等领域的部分客户合作规模持续扩大。

② 对于近年来逐步起量的优质产品线、客户，进一步挖掘其市场潜力：华强半导体集团基于自身龙头地位，充分发挥分销大平台的资源优势和开拓能力，助力新近开发的优质产品线迅速导入公司的合作客户，并持续助力其拓展市场，实现相关产品线（如联咏科技、ANYONE 等）销售额较快提升。华强半导体集团过去两年（2021 年和 2022 年）引入的产品线在报告期内出货金额约 23 亿元，占华强半导体集团出货总额的比例超 12%。对于新合作的优质客户，华强半导体集

团立足丰富的产品线资源，充分挖掘客户潜在需求，积极为其提供电子元器件产品选型建议和应用方案设计等服务，在实现销售同时帮助客户终端产品落地或优化。

③ **积极开拓新的优质产品线和客户：**报告期内，华强半导体集团成功引进了 TAIYO YU DEN（太阳诱电）、云英谷、华微电子、瑶芯微、地芯科技、长工微、THine（赛恩电子）等一批优质产品线，开发了维信诺、广东电力通信、万润科技、博建物联、寰宇微视、惠心诺等众多新客户，为公司分销业务可持续发展积蓄动能。

2) 深入推进统一运营管理平台建设，强化分销业务管理优势

① **持续推进分销业务信息化、精细化管理：**结合业务需求持续优化 ERP、WMS、CRM 等信息系统，减少系统冗余环节，提升分销业务采购、销售、仓储等各个节点运转效率；深化经营分析系统建设，继续加强经营数据的归类、清洗、治理和应用，加快推进精细化管理进程。

② **进一步强化风控管理，确保分销业务应收和存货等风险可控：**利用信息系统，建立、健全风险预警、预防、监控、处置的风控闭环体系；强化客户信用和应收账款账期管理，控制风险信用敞口，加强信用保险和第三方担保等增信措施的落地，保障应收账款回款安全；在全行业去库存的大环境下，谨慎备货，积极利用广泛的客户资源去化库存，保持库存水位合理、健康。

③ **有效开展资金管理，强化资金成本较低的竞争优势：**持续拓宽人民币低息贷款渠道，实现境内贷款加权平均成本较上年同期下降；降低美元融资规模，灵活利用跨境资金池调配人民币出境补充美元流动性，降低美元资金成本上升的影响。

3) 持续加强产品技术能力建设，提升技术分销水平

报告期内，华强半导体集团继续推进半导体应用方案研发与推广中心的建设和完善，加强与上下游的技术讨论和合作，持续提升自身的产品技术能力、增强与上下游的合作粘性。与上游的合作方面，华强半导体集团围绕重点产品线持续加大技术开发力度，助力其产品触达更多的应用领域，并基于自身在部分领域较强的技术实力，承接原厂的定制开发需求，帮助原厂设计符合市场需求的方案。与下游的合作方面，华强半导体集团结合客户的实际需求，为客户提供产品选型、定制化设计、应用方案研发和技术支持等服务，不断强化与客户的合作粘性。

(2) 电子元器件产业互联网平台（华强电子网集团）——继续深化技术和业务创新，提升数字化等核心能力和平台影响力，并积极推进 IPO 工作

1) 持续推进技术创新，强化数字化和智能化能力，赋能业务发展

报告期内，华强电子网集团继续深入开展技术研发和创新工作，推进 EBS 系统、数据中台和互联网平台的建设完善：

技术创新维度	主要工作
EBS 系统	<ul style="list-style-type: none"> 升级 EBS 系统，构建由客户线索到客户触达、交易及数据分析的完善的客户资源循环体系，促进客户开发； 集成 EBS 系统各项审批功能，优化 EBS 系统供应商评价、供应链管理、营销管理等模块，并建立全域库存调度管理机制，提升系统流转及运营管理效率。
数据中台	<ul style="list-style-type: none"> 建立完善科学合理的数据指标规范管理框架，形成审慎的数据全生命周期管理模式； 建设完善 SKU 标准库（包括标准型号库、品牌库、品类库及规格参数库等），引入数据监测和异常检测技术，确保数据的时效性和准确性；引入机器学习算法，根据历史数据和用户行为优化数据应用和智能匹配效果，提升数据赋能智能决策的效率。
互联网平台	<ul style="list-style-type: none"> 推进开发“华强电子网”APP，集合在线搜索、聊天、询报价和经营管理等功能于一体，延伸用户的办公场景，并促进“华强电子网”获取更多流量； 升级完善海外网站，利用谷歌搜索引擎优化（SEO）策略，提高网站自然流量，并通过设计物料搜索等功能增强用户交互，帮助收集海外客户线索，提升拓客和交易效率。

2) 持续加强业务拓展与创新，提升平台影响力和竞争力

① **积极扩展与上下游的连接：**继续拓展全球优质供应渠道资源，丰富供应商和 SKU 数据库，报告期内新开拓供应商

约 680 家；利用 EBS 系统智能分析客户潜在需求，重点跟进服务活跃客户的采购需求，并持续挖掘、开拓新的客户，报告期内新增客户约 1,300 家。

② **加强全球采购服务业务创新**：面对报告期内全行业去库存的环境，华强电子网集团积极开发客户呆料库存处理业务，挖掘行业去库存背景下的潜藏商机，不断增强与客户的合作粘性，拓展自身服务范围；并继续优化线上一站式采购服务平台“华强商城”的网站功能，升级用户画像标签系统，建设促销系统，提升线上客情关系的维护能力和成交的转化率。

③ **持续推进信息服务产品创新**：加大“国产替代参考”、“型号广告”等产品的推广力度，推出“企点 Q 华强版”、“急出服务”等新产品，为用户提供更多展示机会和询盘商机，提升成单效率，并进一步促进信息服务平台“华强电子网”网站注册用户数量的增长。截至报告期末，“华强电子网”网站注册用户已经达到 163 万。

④ **强化品牌建设，提升品牌影响力**：线上加强官网、新媒体、海外社交媒体等运营，增加流量入口，提升品牌关注度；线下举办“半导体产业发展趋势高峰论坛”等大型行业活动，加强与行业各类参与者的交流，提升行业地位。报告期内，华强电子网集团获得以下多项荣誉，得到市场充分认可，反映了华强电子网集团在行业内日益增强的影响力。

序号	获奖时间	奖项名称	颁奖单位
1	2023 年 1 月	2022 年度（行业）十大创新企业	博鳌企业论坛组委会
2	2023 年 3 月	2022 粤港澳大湾区企业创新力榜单“创新成就榜”	粤港澳大湾区企业创新力榜单专家评审委员会
3	2023 年 3 月	第二十一届（2022）深圳企业创新纪录	深圳市企业创新纪录审定委员会
4	2023 年 7 月	国家级专精特新“小巨人”企业	中华人民共和国工业和信息化部
5	2023 年 8 月	2023 年中国产业互联网年度领军企业	B2B 内参、产业互联网大视野
6	2023 年 11 月	2023 中国产业数字化百强榜	托比网
7	2023 年 12 月	2013-2023 中国产业互联网发展十周年突出贡献企业	产业互联网大视野&产业互联网创新研究院

3) 有序推进 IPO 相关工作，于 2024 年 2 月获中国证监会同意注册的批复

报告期内，华强电子网集团向中国证监会提交了首次公开发行股票并在创业板上市的注册申请。2024 年 2 月 8 日，中国证监会批复同意华强电子网集团首次公开发行股票的注册申请。后续华强电子网集团将根据中国证监会及深圳证券交易所的相关规定及要求组织实施股票发行及上市相关工作，争取早日实现上市。

(3) 电子元器件及电子终端产品实体交易市场（华强电子世界）——持续开展经营和服务“微创新”，保持出租率稳定，促进业务稳健发展

报告期内，华强电子世界通过持续“微创新”，保持出租率和经营业绩的稳定，进一步巩固公司在电子元器件及电子终端产品实体交易市场的核心龙头地位。具体“微创新”举措主要包括：

① **继续优化业态结构**：扩大“电子总部”创新业态的影响力，加大“品牌电子元器件专区”的推广和招商力度，推进街铺由过去单一的电子终端产品业态转向电子元器件、电子终端产品以及电子产业配套服务等多业态经营，吸引更多优质商户入驻。

② **持续升级实体市场环境**：对部分区域进行升级改造，优化动线设计和业态布局，提升商户经营环境和“华强电子世界”整体形象；升级更新部分区域的广告位，进一步盘活广告位资源。

③ **创新商户服务内容**：组织和协助商户高频亮相行业展会，促进商户和“华强电子世界”品牌传播；持续加强对优质商户的定制化推广服务，助力提升商户经营价值，增强商户粘性。

2023 年 11 月，“深圳华强电子世界”入选第十三届中国商品市场峰会发布的“综合百强市场”及“功勋市场”。该峰会由国家市场监督管理总局与浙江省人民政府共同主办。

(4) CVC 投资业务——持续开展 CVC 投资，逐步建设打造产业链生态

报告期内，公司围绕打造虚拟或实体 IDM 集团的远期发展规划，持续深化对电子产业链上游设计、制造、封测等领域的产业研究，广泛挖掘、调研和考察 CVC 投资机会，储备了一批优质的投资项目，并以领投方身份完成了对初创企业港德微电子的天使轮投资。该企业专注基于 G3 标准的电力线载波通信双模芯片（以下简称“PLC 双模芯片”）等产品的研发，其创始团队在行业深耕多年，拥有丰富的软硬件技术研发与产业化运作的经验。

截至报告期末，公司已经以 CVC 方式投资 6 家半导体 IDM 或设计企业，这些企业的业务范围覆盖晶闸管、二极管、MOSFET、车规级 IGBT、碳化硅功率器件等功率半导体的设计和制造，以及 MCU、5G 连接处理器芯片、PLC 双模芯片的设计等。公司与其中大部分企业已建立业务合作关系，帮助其推广产品、扩大市场。公司将持续推动与已投资企业展开良性产业互动，逐步建设打造产业链生态，提升公司在电子产业链的影响力。

（5）其他业务的经营情况

报告期内，华强北国际创客中心继续探索新的业务模式；公司位于深圳梅林街道的华强科创广场项目已于 2023 年 12 月份竣工，正有序推进招商工作；公司酒店业务客房入住率稳步提升，经营情况持续向好；公司的其他物业租赁业务保持稳定。

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

会计政策变更

单位：元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	17,745,591,718.07	16,363,460,014.24	16,363,460,014.24	8.45%	15,766,847,589.18	15,766,847,589.18
归属于上市公司股东的净资产	7,172,814,098.91	7,025,936,303.98	7,025,894,830.48	2.09%	6,161,060,732.57	6,160,973,829.36
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	20,593,722,009.70	23,941,299,880.97	23,941,299,880.97	-13.98%	22,840,581,682.10	22,840,581,682.10
归属于上市公司股东的净利润	467,351,812.75	952,406,473.47	952,451,389.60	-50.93%	883,433,133.98	883,346,123.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	442,638,163.71	960,562,469.89	960,607,386.02	-53.92%	867,261,713.04	867,174,702.33
经营活动	-74,583,512.35	2,275,825,644.74	2,275,825,644.74	-103.28%	-931,589,530.64	-931,589,530.64

产生的现金流量净额						
基本每股收益（元/股）	0.4468	0.9106	0.9106	-50.93%	0.8447	0.8446
稀释每股收益（元/股）	0.4468	0.9106	0.9106	-50.93%	0.8447	0.8446
加权平均净资产收益率	6.61%	14.62%	14.62%	-8.01%	15.20%	15.20%

会计政策变更的原因

国家财政部于 2022 年 11 月发布了《企业会计准则解释第 16 号》，并要求企业对该解释“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”内容自 2023 年 1 月 1 日起施行。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	3,854,160,484.26	4,814,842,875.43	5,658,657,593.44	6,266,061,056.57
归属于上市公司股东的净利润	125,305,274.17	141,446,412.24	143,751,382.37	56,848,743.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	119,173,107.55	131,378,337.33	139,359,789.18	52,726,929.65
经营活动产生的现金流量净额	1,215,890,810.99	-506,266,871.57	-111,934,677.82	-672,272,773.95

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	33,209	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	33,808	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（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	

深圳华强集团有限公司	境内非国有法人	43.99%	460,045,151	0	不适用	不适用
华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户	其他	13.39%	140,000,000	0	不适用	不适用
华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户	其他	13.39%	140,000,000	0	不适用	不适用
杨林	境内自然人	2.00%	20,920,208	0	不适用	不适用
张玲	境内自然人	1.74%	18,230,004	0	不适用	不适用
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.25%	13,073,750	0	不适用	不适用
香港中央结算有限公司	境外法人	0.94%	9,854,313	0	不适用	不适用
海通证券股份有限公司约定购回专用账户	其他	0.70%	7,350,000	0	不适用	不适用
杨逸尘	境内自然人	0.47%	4,967,310	0	不适用	不适用
梁建慧	境内自然人	0.33%	3,408,935	0	不适用	不适用
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、华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户和华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户为一致行动人；杨林、张玲、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，上述股东中梁建慧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 3,408,935 股，合计持有 3,408,935 股上市公司股份。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户	新增	0	0.00%	140,000,000	13.39%
华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户	新增	0	0.00%	140,000,000	13.39%
梁建慧	新增	0	0.00%	3,408,935	0.33%
华强集团-平安证券-21 华强 E1 担保及信托财产专户	退出	0	0.00%	0	0.00%
华强集团-平安证券-21 华强 E2 担保及信托财产专户	退出	0	0.00%	0	0.00%

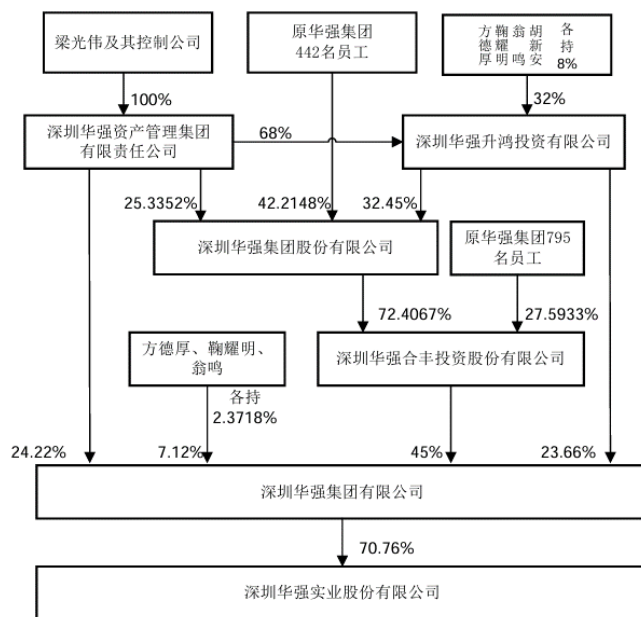
兴业银行股份有限公司-南方兴 润价值一年持有期混合型证券 投资基金	退出	0	0.00%	0	0.00%
---	----	---	-------	---	-------

(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



注：截至 2023 年 12 月 31 日，华强集团持有公司 740,045,151 股股份，占公司总股本的 70.76%。华强集团持有的公司 740,045,151 股股份中包括通过“华强集团-中信建投证券-23 华强 E1 担保及信托财产专户”持有的 140,000,000 股股份和通过“华强集团-金圆统一证券-23 华强 E2 担保及信托财产专户”持有的 140,000,000 股股份。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

公司控股子公司深圳华强电子网集团股份有限公司（以下简称“华强电子网集团”）于 2021 年向深圳证券交易所提交了首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行上市”）的申请材料。2022 年 12 月 22 日，华强电子网集团本次发行上市申请获得深圳证券交易所创业板上市委员会审核通过。2023 年 9 月 4 日，华强电子网集团向中国证券监督管理委员会提交本次发行上市的注册申请，并于 2024 年 2 月 8 日获得同意注册的批复，具体详见公司于 2022 年 12 月 23 日、2023 年 9 月 5 日、2024 年 2 月 19 日在《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上发布的《关于公司所属子公司深圳华强电子网集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请获得深圳证券交易所创业板上市委员会审核通过的公告》、《关于公司所属子公司深圳华强电子网集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市提交中国证券监督管理委员会申请注册的公告》、《关于公司所属子公司深圳华强电子网集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市获得中国证券监督管理委员会同意注册的公告》。