

证券代码：002441

证券简称：众业达

## 众业达电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                      <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                                      <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国金证券股份有限公司—邓伟</p>
<p>时间</p>	<p>2019年5月8日</p>
<p>地点</p>	<p>众业达电气股份有限公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书      张海娜          证券事务代表    韩会敏</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司基本情况介绍及发展战略</p> <p>公司主营业务为通过自有的销售网络分销签约供应商的工业电气元器件产品，以及进行系统集成产品和成套制造产品的生产和销售。公司将贯彻执行“3+1”的经营战略，以“行业覆盖、产品覆盖、区域覆盖，加人力资源”为战略核心，以“分销网、物流网、技术服务网，加互联网”作为公司核心竞争力驱动服务升级；以“配电团队、工控团队、中小客户团队，加技术服务团队”保障三覆盖战略成果落地，为公司未来三年实现“客户与产品结构转型”，五年实现“客户服务体验成为公司核心竞争力”的经营战略目标奠定扎实的基础。</p> <p>2、公司线上销售渠道情况</p> <p>目前公司线上销售平台主要是公司电商平台“众业达商城”，以及工控网创立的“工控猫商城”。公司通过电子商</p>

务平台“众业达商城”发展工业品一站式采购 B2B 业务，作为线下业务的重要补充，有效覆盖中小客户，并依托中国工控网百万级的工控行业专业会员体系创立“工控猫商城”拓展工控领域 B2B 业务。其中，“众业达商城”为公司定增募投项目之一，主要销售众业达签约品牌的产品。“众业达商城”正在按计划稳步投入中，为不断提升客户粘性，公司将不断对其进行测试及推广，并需要根据测试推广情况，逐步进行软硬件购置及调试、物流仓储升级等。“众业达商城”2017 年实现销售额约 4.6 亿元，2018 年实现销售额 17.1 亿元，2019 年第一季度实现 4.5 亿元。

### 3、公司线上线下业务的整合及经营规划

公司将不断提升“分销网、物流网、技术服务网，加互联网”的“3+1”网络和“配电团队、工控团队、中小客户团队，加技术服务”的“3+1”团队两个“3+1”核心竞争力，推动公司与其他竞争对手的差异化发展，提升客户体验和粘度。

#### “3+1”网络：

“分销网”：公司拥有完善的销售网络，通过覆盖全国主要城市的 55 家子公司及 120 多个办事处，为客户提供稳定、及时、快捷的产品与服务，并通过全国销售网络联动为客户提供全国范围内的全面服务。未来结合公司战略，公司销售网络将进一步下沉与扩张，实现对三四线城市以及空白区域的覆盖，并且结合工业电气行业发展趋势持续增加新的产品线与新的品牌，如自动化产品线与国产品牌，以此驱动业务的可持续发展。

“物流网”：公司通过覆盖全国核心城市的 8 大物流中心和 50 个物流配送中转仓有效缩短了全国范围内产品的供货周期，从而使得公司能够为客户提供及时和快捷的配送及仓储管理服务。公司将加大对现有设施与设备的升级与改造，持续优化物流管理与服务体系，提升整体供应链的效率与服务质量，以进一步增强客户对于众业达物流配送能力的信赖。

“技术服务网”：为服务和拓展公司工业电气产品分销业务，公司通过信息化系统的应用和服务管理体系的搭建，构建以总部技术中心为统筹，区域服务中心为核心入口的全国性工业技术服务网络，能够为客户提供售前技术支持、行业解决方案、人员培训、售后技术服务等。公司上线技术服

务平台 zydCARE 实现服务需求和服务资源的统筹和统一调配，逐步推进对工业电气品牌制造商、大型成套制造商、行业终端用户服务需求的响应，通过内外部服务资源的整合，形成覆盖全国的三级服务网络。

“加互联网”：公司通过数字化的应用，整合分销网、物流网和技术服务网的资源，赋能于三网之间的联动，实现线上线下全面覆盖的工业电气分销服务平台，推动公司与其他竞争对手的差异化发展，提升公司核心竞争力。公司通过电子商务平台“众业达商城”发展工业品一站式采购 B2B 业务，并依托中国工控网百万级的工控行业专业会员体系创立“工控猫商城”拓展工控领域 B2B 业务，同时上线的工业领域技术服务外包平台“工业速派”，实现从产品前端销售到后端技术维保服务的数字化闭环。

“3+1”团队：

配电团队及工控团队聚焦成套制造商、OEM、系统集成商、终端用户等核心客户，并结合市场情况不断优化客户结构；中小客户团队聚焦中小客户，通过线下线上相结合的方式实现对碎片化市场的数字化覆盖、小客户维护以及二级市场渠道开发；技术服务团队以向客户提供工业电气产品相关服务为基础、行业配套应用方案为延伸，以向新兴行业客户提供行业应用解决方案为增值服务。公司致力于打造不同领域的专业化团队，并通过团队间有效协同和赋能实现行业、产品和区域的全面覆盖战略。

#### 4、公司充电站项目情况

公司预装式纯电动客车充电系统建设项目（以下简称“充电项目”）截止 2019 年 3 月 31 日，已累计投入 3,277.66 万元，已基本完成建设，决定予以结项并该项目的结余募集资金 2,035.81 万元用于永久性补充流动资金，主要用于公司日常经营活动。该事项尚需经公司 2018 年度股东大会审议。

公司研发的兆瓦级预装式充电站采用电站和充电终端分体结构，安全、可靠、可扩展、易维护，同时为充电系统建立基于云的远程管理平台，并按照商用车充电需求建立了从用电管理到充电大数据库，为客户提供可视化运营界面和各类定制报表，于此同时为客户提供充电 app 和微信公众号等完整的用户终端方案和开放式数据接口，形成了一个安全、先进、开放充电系统解决方案。公司目前可以为社会充电设

	<p>备制造商、投资运营商和最终客户提供完整的充电网络方案和产品。截止目前，公司已销售充电站近 40 套、运营 4 套，覆盖全国十来个城市。</p> <p>未来，公司仍将结合市场情况继续发展充电桩、充电站业务。</p> <p>5、公司分销业务情况及供应商销售折扣情况</p> <p>2018 年度，公司低压电气产品分销的收入为 53.91 亿元，占营业收入的 63.01%，较上年同期增长 12.01%，毛利率为 11.13%；中压电气产品分销收入为 6.68 亿元，占营业收入的 7.80%，较上年同期增长 1.62%，毛利率为 11.01%。工控产品分销的收入为 19.72 亿元，占营业收入的 23.06%，较上年同期增长 15.37%，毛利率为 7.92%。</p> <p>公司每年均与供应商签订分销协议，按约定供应商每年会综合考虑公司的采购指标完成情况、市场拓展情况、服务支持情况等，按季度、年度给予公司采购量一定比例的销售折扣。</p> <p>6、公司 2019 年第一季度经营情况</p> <p>公司 2019 年第一季度实现营业收入 22.92 亿元，同比增长 45.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,014.77 万元，同比增长 44.71%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,012.50 万元，同比增长 48.75%。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 5 月 8 日