

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：2019-002

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	国海证券股份有限公司—张涵
时间	2019年5月27日
地点	众业达电气股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张海娜 新渠道开发部经理 黄海鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司业绩情况</p> <p>2018年度，公司实现营业收入85.55亿元，同比增长12.55%；实现归属于上市公司股东的净利润2.06亿元，同比增长2.68%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.97亿元，同比增长26.09%。</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> <p>2、公司发展战略及目标</p> <p>公司的企业愿景是将公司打造成为“全球最优秀的专业电气自动化服务商”。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</p>

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。

“行业覆盖”：围绕公司的主营业务，不断匹配市场需求，从输配电到能效管理领域，从单机配套到智能制造领域，从轻工业到重工业，持续从新兴产业中选择适合公司发展的领域进行业务延伸。公司通过持续研发与投入，可为石油钻机、风力发电、电动车充电相关行业提供系统集成解决方案及成套产品。

“产品覆盖”：为能给客户提供一站式工业电气产品及相关服务，公司始终坚持多品牌、多品类经营，从国产品牌到合资品牌，从中低压配电到工控自动化产品线，并通过多品类产品组合为客户提供以解决方案为核心的增值服务。公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、品种 60 多万种，未来将不断增加品牌和品类，以实现工业电气产品的全面覆盖。

“区域覆盖”：公司通过开设子公司、办事处等，搭建全国性的工业电气服务网络，实现对全国区域的覆盖，并通过电子商务平台实现线上销售渠道的覆盖。随着中国经济持续转型，工业布局的分布由集中式逐渐走向分散式，制造业从中心城市向周边卫星城市迁移，公司将持续增加对于三四线城市覆盖，通过全国性的销售与物流配送体系，结合持续增加的子公司和办事处的数量与人员，实现对客户零距离服务；线上线下销售体系将进一步完善和协同，完成对长尾市场和空白区域的完整覆盖。

“加人力资源”：公司将打造高效务实的团队作为众业达的核心竞争力之一，以提升客户体验与客户粘度，驱动业务的可持续发展。公司根据业务线条与客户导向划分为“配电团队、工控团队、中小客户团队，加技术服务团队”的“3+1”的业务团队，通过不同团队之间的协同效应与赋能保障公司三覆盖战略成功落地。

3、公司核心竞争力

公司核心竞争力可概括为“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，加技术服务团队”的“3+1”团队。

“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。

公司将不断提升“3+1”网络和“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。

4、公司众业达商城建设情况

公司的工业品电气数字化专业服务平台“众业达商城”为公司定增募投项目之一，建设期（含市场开拓期）至2022年3月，主要销售众业达签约品牌的产品，作为线下业务的重要补充，快速有效覆盖中小客户。“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年第一季度实现销售额4.5亿元。

5、众业达商城销售的产品及客户类型

众业达商城主要销售工业电气及周边配套产品，2018年，众业达商城销售的中低压配电产品较多，占比约58%，销售产品品牌有施耐德、西门子、ABB、常熟开关、上海人民、菲尼克斯等，其中施耐德产品占比较大；成交客户类型主要有二级分销/贸易商、盘厂、系统集成商、OEM、三箱厂、MRO、最终用户等。

6、众业达商城与其他电商的区别

从平台定位上，zydmall为工业电气数字化专业服务平台，其他电商平台为原B2C平台向B2B领域的延展；从平台目标上，zydmall为用数字化实现运营效率的升级，其他电商平台为用电商模式快速完成市场覆盖；从目标客户层面，zydmall线上线下结合，完整覆盖行业客户、OEM、SI、MRO

	客户，其他电商平台为机电市场批发贸易商；在获客模式上，zydmall 为靠综合服务和集团影响开发精准客户，其他电商平台靠价格和服务广泛发展客户；从运营模式上，zydmall 补充供应链、联合供应商覆盖中小客户，其他电商平台快速发展供应链低价抢占市场；从市场定位上，zydmall 更注重专业化产品的推广，其他电商平台更侧重于通用类产品的流量。
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 5 月 27 日