

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：2019-003

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	安信证券股份有限公司--邓永康
时间	2019年6月19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、副总经理 陈钿瑞 董事会秘书 张海娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司主营业务的情况</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。公司定位为行业领先的“工业电气服务商”，致力于为电力、石化、工业、交通、能源和各类基础设施等终端用户提供工业电气产品，涵盖了从制造商到用户的工业电气产品供应链的主要环节。其中，工业电气元器件产品分销业务和系统集成、成套制造业务是公司经营模式中两个重要且相互补充的环节。</p> <p>分销业务是公司最主要的经营环节，是公司收入和利润的主要组成部分。公司分销的工业电气产品以输配电产品和工业自动化产品为主，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。公司 2018 年前五大供应商为施耐德、ABB、</p>

西门子、常熟开关、上海人民电器，其采购额占公司 2018 年度采购总额的比例分别为 39.64%、19.76%、12.45%、8.81%、2.36%，共计 83.02%。

系统集成与成套制造业务集成制造产品主要有石油钻井平台电气控制系统配套产品、风力发电电气控制系统配套产品、风力发电水冷系统、风力发电机变桨控制系统、船用电气系统、电气控制柜、充电桩/站等，能够为下游用户提供方案咨询、系统设计、编程组态、系统集成、成套生产、安装调试、系统培训、维护保养等一揽子服务。公司将通过“行业覆盖”战略，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。

2、公司 2019 年第一季度业绩情况及 2019 年主要经营计划

2019 年第一季度，公司实现营业收入 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%。

2019 年度，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。公司计划 2019 年实现营业收入 94.5 亿元、实现净利润 21,336.39 万元（该计划是基于公司对市场现有情况的了解、判断与分析提出的方案，不代表公司盈利预测）。

3、公司众业达商城相关情况

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，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。

众业达商城主要销售工业电气及周边配套产品，其中中

低压配电产品较多，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。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。

4、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。

5、众业达商城与工控猫的区别

众业达商城为公司自营平台，销售众业达签约品牌的产品；工控猫为第三方平台，可销售多个品牌商、经销商的产品，从中收佣金。工控猫以工控产品为主；众业达商城以配电产品为主，众业达商城与工控猫产品侧重领域不同，互为补充，协同发展。

6、中植减持计划

至 2019 年 3 月 27 日，中植减持公司股份计划期限已届满。截止目前，中植持有公司股票合计 39,760,500 股，占公司总股本的 7.3%。暂未收到中植的减持计划通知。

7、公司研发投入情况

2018 年，公司研发投入为 2,969 万元，同比增加 62.8%。公司持续对预装式充电站、交、直流充电桩、有轨电车地面充电装置及智能充电装置、移开式开关柜及各种设备的控制系统等进行研发。研发专业化电商服务平台，建立综合的、统一服务信息平台，引导用户快速便捷地直达所需。

8、充电业务相关情况

公司聚焦商用车所需充电系统，研发兆瓦级预装式充电

	<p>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。</p> <p>公司目前已销售充电站近 40 套、运营 4 套，覆盖全国十来个城市，从提供产品到提供解决方案以及运营都能全方位的覆盖。公司后续将结合市场实际情况继续发展充电桩、充电站业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 6 月 19 日