

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：2019-005

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	中国国际金融股份有限公司—张月 嘉实基金—宋阳 兴全基金—马思源
时间	2019年9月12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 证券事务代表 韩会敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司基本情况介绍及战略规划</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。</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</p>

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。

“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。

2、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。

3、公司的利润构成及销售折扣的具体情况

公司的盈利一方面来自于分销业务的产品销售溢价和供应商按季度和按年度给予的销售折扣，另一方面来自于从事系统集成和成套业务取得的利润。

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。实务操作中，公司一般在取得供应商有关销售折扣确认函或开票信息后抵减成本。一般情况下公司当年获得的销售折扣包括了当年前三季度的季度销售折扣和上一年第四季度的季度销售折扣及上一年度的年度销售折扣。

4、公司分销的品牌及分销渠道

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、品种 60 多万种。2018 年公司前五大供应商为施耐德、ABB、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%。

为实现工业电气产品的全面覆盖，公司不断增加品牌和品类，例如近两年，分销品牌新增了德力西、天正、研华等。

公司拥有完善的销售网络，通过覆盖全国主要城市的 54 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。

5、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。通过线上平台与线下实体子公司、办事处形成互补，突破线下子公司和办事处的辐射范围，提高对中小型客户及长尾市场的覆

	<p>盖。“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。</p> <p>众业达商城主要销售工业电气及部分 MRO 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 年上半年实现销售额 11.35 亿元，同比增长 49.34%。</p> <p>6、公司与工控网之间具体关系及协同效应</p> <p>公司用约 2.1 亿元收购工控网 70%股权，2016 年将其纳入合并报表范围。工控网是中国工业自动化及智能制造领域的“互联网+”服务提供商，长期致力于中国制造业自动化与信息化的互联网服务。公司利用工控网原有的互联网网络平台、多年经营打造的行业影响力，以工控网为主体，打造领先的工业电气与自动化行业垂直领域的电子商务平台与线上服务平台即“工控猫”。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 9 月 12 日