

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：2020-003

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	通过国海证券组织的电话会议系统参加会议的投资者
时间	2020年5月7日
地点	电话方式
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 张海娜 董事、副总经理 陈钿瑞 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（2019-2021年）实现“客户与产品结构转型”，五年（2019-2023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>

2、公司的利润构成

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。其中“销售折扣”方面，供应商一般会根据公司的实际销售情况、销售指标完成情况、市场拓展情况、服务支持情况等按照季度、年度给予一定比例的销售折扣，实际操作中，由于当期或当年的销售折扣金额无法准确估计，实务中公司在取得供应商有关销售折扣确认函并开具发票后才确认冲减当期的营业成本，所以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。

未来，公司将通过覆盖全国的分销网络以及众业达商城，提升物流响应能力，提高技术服务网建设，提升客户的粘性和对客户的服务能力，从而提升对客户的议价能力，提高公司的毛利率。同时，通过精细化管理、严控费用增长，从而提升净利率。

3、公司分销的品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、品种 60 多万种。2019 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 2019 年度采购总额的比例分别为 36.10%、21.92%、12.18%、8.62%、2.23%，共计 81.05%。

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，其中，国产品牌现阶段重点培育的是德力西电气和天正电气。公司一直是秉承多元化产品线的发展，所以成熟产品与成长产品都是我们重点发展的方向。

4、众业达商城的有关情况

公司的工业品电气数字化专业服务平台“众业达商城”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。2019 年，众业达商城实现销售额约 33.88 亿元（含税），同比增长 98.13%。2020 年一季度，众业达商城实现销售额约 6.58 亿元（含税），同比增长 45.9%。截至 2020

年 4 月底，众业达商城注册客户数约 68,000 家，成交客户 33,000 家，2020 年 1-3 月份成交客户 8,210 家，同比 2019 年同期成交客户数 5,281 家，增长 55.46%。

5、众业达商城 2020 年销售策略

2020 年，众业达商城的主要销售策略分为以下几个方面：
①平台方面会进行 6.0 的升级，从交易推广职能向工具化、内容化延展；
②业务方向是继续深化二三线城市及城镇客户开发，进一步扩大区域销售队伍；
③渠道方面会强化与其它行业垂直平台的合作，包括京东、苏宁 KA 客户渠道及一些国企央企的自建平台合作。

6、公司充电业务情况

公司充电业务完成了技术、设备和平台的全面技术研发和应用，具备全面的技术储备和生产能力。目前公司在全国有 40 多个充电站，覆盖十来个城市，运营良好。公司充电产品在客户方的运行状况良好，无论质量和运营稳定性都得到客户好评，目前公司具备整套充电技术输出条件，能支持有意向的运营商建设商业充电系统，同时公司也在关注符合战略定位的项目机会。

7、公司应收账款情况及应对措施

公司主要从事工业电气产品的专业分销业务，分销业务的特点决定经营过程中需要的流动资产规模较大，对机器设备等固定资产依赖较小，主要由应收票据、应收账款、存货等流动资产组成。另外，公司的应收账款具有季节性特点，年末为公司回款高峰期，应收账款相对减少，进入正常销售期后，随着公司销售规模的扩大以及客户结算方式的调整，公司应收账款也会相应有所增长。

公司建立了以资金风险控制为核心的财务管理模式，通过分销子公司加强对客户信用的审查，及时跟踪市场信息，采取包括发放律师函、法律诉讼等多种手段积极回收逾期应收账款，尽可能防范应收账款坏账风险。2019 年，在市场资金环境趋紧的大背景下，公司通过采取严格的客户风险控制手段，长账龄得到有效控制，资金周转天数下降，资金运营效益得到提升。

8、疫情对公司的影响

	<p>2020 年一季度，公司实现营业收入 14.62 亿元，同比下降 36.24%，实现归属于上市公司股东的净利润为 8,717 万元，同比下降 3.3%。公司及公司绝大部分子公司在 2 月就复工了，3 月全国物流基本恢复正常，从目前来看，线下订单也在逐渐恢复，线上订单仍保持快速增长态势。</p> <p>9、中植减持情况</p> <p>自 2020 年 3 月 24 日公告减持预披露后，截止 2020 年 4 月 30 日，中植无进行减持操作。目前中植持有公司股份 36,336,000 股，占公司总股本的 6.67%。</p> <p>10、工控猫、工业速派的有关情况</p> <p>公司线下分销主要覆盖大型客户，线上自营平台众业达商城主要覆盖中小客户，工控猫是第三方平台，三者协同发展，形成分销体系的闭环，较全面地覆盖不同的客户。</p> <p>“工业速派”是工业领域技术服务外包平台，公司整合了自身与工业速派各种内部外资源，形成覆盖全国的三级服务网络，提高技术服务协同效率，最大程度地满足合作伙伴、客户关于工业电气产品及服务的需求，进一步加快公司战略升级步伐,提升公司核心竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 5 月 7 日