

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：2020-009

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	真科私募（投资）基金管理（山东）有限公司—曾维江、张聪 国海证券股份有限公司—张涵
时间	2020年10月16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、副总经理              张海娜 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，不断提升公司核心竞争力。</p> <p>2、如何理解公司的“3+1”团队？</p>

“3+1”团队即：“配电团队、工控团队、中小客户团队，加技术服务”。

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。

### 3、公司分销的品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 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、公司客户情况

公司客户数量超 7 万家，主要类型有盘柜厂、系统集成商、二级分销商、原始设备制造商、最终用户、工程安装公司等。公司线下主要覆盖大客户，线上主要覆盖中小客户，线上客户类型比线下更加多元且客户占比相对分散。

### 5、众业达商城的有关情况

“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，其具有多品牌多品类的特点，且完全向会员开放公司的实时库存，商城开发的技术选型系统可作为客户日常采购的选型工具。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

	<p>平台合作。</p> <p>众业达商城 2020 年上半年实现销售额约 21.02 亿元（含税），同比增长 85.19%；2020 年 1-6 月份成交客户 15,268 家，同比去年同期成交客户数 11,189 家，增长 36.46%。</p> <p>6、工控网经营情况</p> <p>2020 年上半年，工控网实现收入 289,062,331.23 元，利润扭亏为盈，实现利润 9,532,569.54 元。</p> <p>7、众业达商城与工控网定位的区别？</p> <p>众业达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，工控网旗下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。另外，众业达商城主要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。</p> <p>8、公司工控业务情况</p> <p>2020 年上半年，公司工控业务实现收入 11.31 亿元，同比增长 9.39%，占公司营业收入的比例为 25.52%。近几年公司成立了专门的工控团队，重点开拓工控产品分销业务，同时在工控领域新增了菲尼克斯、研华等外资和国产品牌，工控业务保持稳健增长。</p> <p>9、公司集成业务情况</p> <p>公司定位业务重心以产品分销与服务为主，成套制造为辅助业务，由于部分项目因行业影响导致项目滞后，同时公司对于部分存在资金风险与信用风险的项目和客户以谨慎态度对待并且进行复盘清查，以负责与谨慎的态度面对目前的市场情况。</p> <p>10、公司充电业务是否还会继续投入？</p> <p>目前公司已累计销售充电站 40 多套、运营 4 套，覆盖全国十来个城市。未来会结合实际情况投入和拓展相关业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 10 月 16 日