

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：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过“约调研”线上交流平台参与公司业绩说明会的投资者	
时间	2021年4月23日	
地点	“约调研”线上交流平台	
上市公司接待人员姓名	董事长 总经理、副董事长 独立董事 董事、财务总监 董事、副总经理 董事、副总经理 董事 董事会秘书、副总经理 新渠道开发部经理	吴开贤先生 吴森杰先生 陈名芹先生 王宝玉先生 杨松先生 陈钿瑞先生 林雄武先生 张海娜女士 黄海鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司收购来伊份苏州物流公司是否经过充分调研，其1.7亿包括哪些资产？一个年营业额才几百万元的公司能为公司带来多大的利润？请公告收购此物流的合理性。</p> <p>投资者朋友您好！本次收购苏州来伊份物流有限公司股权的原因为：随着公司业务规模的不断扩大，尤其是电商快</p>	

速发展，公司持续搭建“物流网”，增强仓储物流能力。公司收购来伊份苏州物流有限公司经过审慎调研、尽职调查，并按照公司章程履行了相应的审批程序。

2、众业达 2016 年募集资金改变了原计划，现在还没用完，做企业的不要一边有贷款，一边又拿钱放银行理财。

投资者朋友您好！企业经营存在贷款是很正常的。而募集资金根据相关规定需用于募投项目，但募投项目不是一次性投入，而是持续性投入，会存在暂时闲置的募集资金，进行现金管理可以提高募集资金的使用效率，获得一定的收益。感谢您的关注。

3、吴总，未来将如何保持收入及利润的持续增长？

投资者朋友您好！公司未来会继续围绕着以客户，产品，服务为核心的覆盖策略来确保公司的可持续发展，不断延伸 2、3 线城市与行业集群的覆盖下沉，同时也通过持续扩展产品线全面的满足客户的多品类与高性价比的需求，并且通过数字化赋能的方式为客户提供更为高效高质量的服务，以不断提升客户的数量，粘性与体验作为我们的持续增长的发动机。

4、2020 年四季度计提近 6000 万的资产减值准备的原因有哪些？

投资者您好！公司 2020 年资产减值准备主要包括存货跌价准备和商誉减值损失，相关资产减值准备的计提符合会计准则的要求，相关信息已经在 2020 年度的审计报告中进行披露。

5、众业达商城 2020 年四季度及今年一季度经营状况如何？

投资者朋友您好！2020 年，众业达商城实现销售额约 51.19 亿元（含税），同比增长 51.09%。2021 年一季度情况将于 2021 年 4 月 30 日披露，敬请关注。

6、2020 年度利润分配具体时间是？

投资者朋友您好！公司将于 2021 年 5 月 28 日召开 2020 年度股东大会审议分配预案，根据有关规定，公司利润分配预案应于股东大会审议通过后两个月内实施完毕。

7、请问公司对现在股价是否满意？请问公司对现在股价是否满意？

答：投资者朋友您好！二级市场的股价受到宏观经济形势、投资者预期、政策文件等多种因素的影响。公司将稳步推进战略实施，持续做好经营管理，争取以稳健的业绩回报投资者。谢谢提问！

8、溢价 50%多收购来伊份物流公司的合理性理由是什么？

投资者朋友您好！本次收购苏州来伊份物流有限公司股权的原因：随着公司业务规模的不断扩大，尤其是电商快速发展，公司持续搭建“物流网”，增强仓储物流能力。公司收购来伊份苏州物流有限公司股权经过审慎调研、尽职调查，并按照公司章程履行了相应的审批程序。本次收购作价系根据资产评估师对该公司股权的评估结果并与出售方谈判确定。

9、海宁众业达因何种原因出售微宏动力的股权？

投资者朋友您好！鉴于微宏动力 2017 年经营业绩不达预期，加之微宏动力拟开展海外业务合作，微宏动力管理层转由推动微宏动力控股股东 Microvast, Inc. 于海外上市的计划，上市主体将变更为微宏动力的母公司 Microvast, Inc.，此计划与公司的投资目标相背离，海宁众业达直接持有微宏动力的股权，后续需通过复杂的跨境换股持有 Microvast, Inc. 股权，在目前国家外汇管制背景下，难以顺利实现公司的投资目标。2018 年 2 月，海宁众业达与微宏动力及其控股股东 Microvast, Inc. 以及他主体签订了相关协议，分两步回售海宁众业达持有的微宏动力全部股权。感谢关注！

10、董秘，目前仓储物流能力如何？能简述一下吗？

投资者朋友您好！公司在全国核心城市拥有 8 大物流中心和 50 个物流配送中转仓，能有效缩短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。感谢关注！

11、对于目前中植系减持情况，公司有何看法？

投资者朋友您好！中植系通过认购公司非公开发行股票

成为公司股东，其减持属于其自身权利，公司只能提醒其按照规定减持。感谢您的关注！

12、众业达商城目前的主要合作商有哪些？

投资者朋友您好！众业达商城的主要合作商是施耐德、ABB、西门子、菲尼克斯、德力西等国内外知名电气品牌商，随着这几年产线的拓展也开始和博世、百塔、3M、得力等工具和劳保品牌开展合作。感谢您对众业达商城的关注。

13、公司的充电桩业务目前在国内的渗透率情况以及市场地位如何？

投资者朋友您好！公司充电桩/站为公司自主研发生产，目前公司已累计销售充电站 50 多套、运营 4 套，覆盖全国十来个城市。公司充电桩/站业务属于公司系统集成与成套制造业务之一，占比小。感谢您的关注。

14、与特斯拉的合作主要是哪些业务领域？

投资者朋友您好！公司与特斯拉于 2015 年 8 月合作建立特斯拉粤东地区第一个超级充电站，截至目前，公司与特斯拉尚未有新合作。感谢关注！

15、工控网今年业务状况及盈利能力如何？

公司控股子公司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，业务推进正常。2020 年度，工控网实现营业收入 8.27 亿元，实现净利润 471.46 万元。

16、与施耐德签署的“分销协议”将为公司带来多大的预期利润呢？

投资者朋友，您好！您所指的“分销协议”为 2021 年度公司及子公司向施耐德采购的框架协议，采购目标金额合计 325,223.2 万元（不含税），具体采购金额以日常实际采购为准；相关设备/产品的采购合同为 2021 年 1 月 1 日至公告日公司向施耐德实际采购合同，涉及合同金额为 1,341.88 万元（含税），该金额未包含在分销协议的采购目标金额中。该分销协议预计为公司带来的利润涉及销售收入指标能否达成、毛利率水平、期间费用、资产减值损失和投资收益及营业外收支等因素，无法做准确预计。

17、今年新增客户情况以及目前在手订单情况？

投资者朋友，您好！2021年，公司新增客户和在手订单有一定幅度增长，具体情况请关注公司定期报告的信息披露。

18、“电气机械及器材制造业”和“系统集成与成套制造”业务收入大幅下滑的主要原因？

投资者朋友，您好！业务下滑主要原因来自于两方面，（1）20年年初由于各地不同的疫情复工情况，部分项目出现不同程度的延期与滞后，这些项目会在21年的业务中体现；（2）由于全球疫情与供应链影响，部分行业客户所处的行业特别是涉及到出口业务与海外业务出现大幅度下滑导致相关的项目取消。

19、贵公司前五大客户同比销售额锐减，请问跟“广州白云电器设备股份有限公司”及“山东鲁亿通智能电气股份有限公司”有关吗？

投资者朋友，您好！公司前五大客户销售合计2020年较2019年度有一定幅度降低，与公司部分大客户随着行业和市场因素降低了工业电气元器件产品需求，相应的对公司采购降低有关。同时，亦有部分大客户提高了对公司的采购金额。

20、由于分销渠道利润主要来源于溢价及销售折扣，后期指标完成是否存在无法获得销售折扣的风险？

投资者朋友，您好！供应商与公司每年签订年度分销协议，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。如果市场环境或公司经营情况发生重大变化，使公司部分或全部无法达到经销协议关于销售折扣的条件要求，公司将存在无法获得销售折扣的风险。感谢关注！

21、公司的预装式充电系统在新能源领域的渗透率如何？何时能够大规模使用？

投资者朋友您好！预装式充电站主要针对规模化商用车辆充电需求，目前公司已累计销售充电站50多套、运营4套，覆盖全国十来个城市，后续将根据市场技术趋势和业务机会进行拓展。感谢关注。

22、贵司的工业电器产品在国内的市占率如何？未来还

会向哪些新兴领域延伸？

投资者朋友，您好！根据我们的估算，国内的中低压配电和工控自动化元器件细分市场的市场容量为 3000 亿元，按此口径，公司 2020 年度的销售收入 107.41 亿元，市占率为 3.58%。未来公司将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。

23、未来两到三年公司的发展战略是怎样的？

投资者朋友您好！未来 3 年公司的规划分为下面几方面：  
（1）加大加深区域覆盖，特别是对于 2、3 线城市；（2）持续扩大客户的覆盖深度与广度，特别是通过线上线下结合的模式覆盖中小客户；（3）通过持续补充产线，形成从强电到弱电，配电到自控，高端进口到国产，电气到工具的全产线覆盖；（4）以行业解决方案为导向针对成熟，增长与新兴行业实行相关的聚集策略；（5）以服务效率，服务质量，增值服务销售作为产品业务的闭环补充，实现客户生命周期与产品生命周期的多维度覆盖；（6）不断加强在数字化工具与平台的建设与投入，在提升业务效率与客户体验的基础上形成线上线下互补的业务闭环。

24、董事长你好，请问您对今年业绩目标有何规划？打算如何落地实现？

投资者朋友您好！2021 年度公司将继续贯彻“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，持续提升“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”的“3+1”团队两个“3+1”核心竞争力。公司预计 2021 年实现营业收入 1,183,793.63 万元，同比增长 10.21%；实现净利润 30,199.19 万元，同比增长 10.85%。上述经营计划目标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，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性。感谢！

25、请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？

投资者朋友您好！公司是国内最大的工业电气分销服务企业，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，具体如下：

(1) “分销网、物流网、技术服务网，加互联网”的“3+1”网络

“分销网”：公司拥有完善的销售网络，通过覆盖国内主要城市的 53 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。

(2) “配电团队、工控团队、中小客户团队，加技术服务”的“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。

26、公司的销售回款情况如何？应收账款风险是否可控？

投资者朋友，您好！2020年底，公司应收账款余额10.4亿元，较上年同期减少0.68%，主要是报告期内公司随着销售增长，加强对应收账款的管理，客户的应收账款周转率优化所致。公司应收账款风险可控。

27、Q1的经营情况如何？订单是否饱满？

投资者朋友您好！关于公司2021年第一季度的业绩情况，敬请关注公司将于2021年4月30日披露的2021年第一季度报告。感谢关注！

28、目前公司代理销售的品牌有哪些？在订单中比例如何？

投资者朋友您好！公司分销的产品覆盖品牌近200个、品种70多万种。公司2020年前五大供应商施耐德、ABB、西门子、常熟开关制造有限公司(原常熟开关厂)、德力西电气销售有限公司占公司年度采购总额的比例分别为35.22%、20.17%、11.20%、8.06%、3.32%。感谢关注！

29、电商平台项目日后的发展规划是怎样的？可以分享一下吗？

投资者朋友您好！电子商务接下来的规划，将朝能够更好地适应行业发展趋势，保障持续经营能力，分散经营风险，



	<p>有助于满足日益增长的中小型终端客户的产品选型、技术支持等多样化的需求，提高客户粘度，扩大市场份额来发展。未来将不断加强在数字化工具与平台的建设与投入，通过线上与线下结合，以线上平台与线下实体子公司、办事处形成互补，拓展公司的经营区域，突破线下子公司和办事处的辐射范围，提升客户体验、公司形象及知名度，最大程度地满足客户的消费需求。</p> <p>30、最新一期股东人数？</p> <p>投资者朋友您好！根据监管机构和《公司章程》的相关规定，股东查阅股东名册有关信息，应向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实后方可提供相关信息。欢迎您致电沟通。</p> <p>31、是否有计划实行股权激励？</p> <p>投资者朋友您好！公司已于近几年实行了限制性股票，并分三期解限。后续将结合实际情况考虑。感谢关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年4月23日