

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：2021-005

投资者关系活动类别	<input 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>线上会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券有限责任公司 一张涵、傅鸿浩
时间	2021年12月21日下午
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 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、公司基本情况及前三季度经营情况</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。公司是国内工业电气分销行业最大的分销服务商。</p> <p>2021年前三季度，公司实现营业收入92.64亿元，同比增长21.22%；实现归属于上市公司股东的净利润3.19亿元，同比增长21.17%。其中，2021年第三季度实现营业收入33.30亿元，同比增长3.71%；实现归属于上市公司股东的净利润1.08亿元，同比增长18.52%。</p> <p>2、众业达商城经营情况</p> <p>公司的工业品电气数字化专业服务平台“众业达商城”</p>

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。目前众业达商城的主要合作品牌有施耐德、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。

众业达商城 2021 年前三季度实现销售额约 52.84 亿元（含税），同比增长 43.24%。

3、众业达商城的销售品类情况

截止目前，众业达商城已经覆盖近 10 多个工业产线一级类目，经营品牌 100+家，产品 SKU100 万+。

其中，众业达在 2017 年设立了众业达供应链管理有限公司，旨在进行众业达商城辅助品类的补充，主要产品有电气和自动化控制类小元件、电气及电气周边应用辅材、安防劳保类 MRO 应用品类等，已经补充的 SKU 接近几万个，未来将进行更大规模的补充以适用更多的重点应用场景。

4、公司线上与线下销售的相关情况

目前公司在国内一二线城市有 55 家子公司及 100 多个办事处，主要是覆盖大客户。同时，公司通过线上平台众业达商城覆盖中小型客户并弥补了线下尚未覆盖到的空白区域。公司采用的是线上线下协同增效的运营模式，商城在公司的定位里承担了“众业达客户电子化入口”的职能，所以对线下业务是一种增效和销售促进。

5、线上平台销售增长的原因

工业电气的市场空间还是比较大的，而此前众业达线下团队主要是覆盖大客户及一二线城市，上线的商城正好弥补了中小客户以及空白区域的长尾市场。另外，众业达商城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，而且众业达商城在众多的工业类电商平台中电气类产品是具有权威性的，商城中的产品详情描述完全与品牌官方同步，且开发的技术选型模块可以让一些技术基础较差的客户很轻松地找到自己需要的产品，使客户形成很高的粘度。近几年公司对中小客户和零散市场的开发力度逐步加大，商城地推团队也已经形成了一定的规模，在客户开发数量和客户开发质量方面有了很大的提升，较多之前的中小客户逐步转化成

核心客户，销售额也随之大幅提升。

6、公司前三季度毛利率降低的原因

公司前三季度毛利率为 9.94%，同期下降-0.89%，主要原因是根据新收入准则，公司将运输费从销售费用调整到营业成本里面，而去年同期的营业成本没有包括运输费。

7、前三季度费用率降低的原因

公司前三季度费用率降低是因为根据新收入准则，一方面将从“财务费用-票据贴息”调整到“投资收益”，另一方面是将运输费从销售费用调整到营业成本里面。

8、公司经营性现金流为负的原因

公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要是受销售规模增长及客户结算周期的影响，应收账款有所增加；同时根据销售需要以及结合供应商的供货政策，适时增加库存量，供应商结算时点到期支付等因素影响所致。

9、工控网的经营情况

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。工控网在 2020 年开始扭亏为盈，实现盈利 470 多万元，今年前三季度也是盈利状态。

10、公司未来的战略规划

公司未来仍将以“行业覆盖、产品覆盖、区域覆盖，加人力资源”为战略核心，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；同时，加大加深区域覆盖，尤其是三四线城市的覆盖，持续扩大客户覆盖的深度与广度，特别是通过线上线下结合的模式覆盖中小客户；另外通过持续补充产线，形成从强电到弱电，配电到工控，高端进口到国产，电气到工具的全产线覆盖；也将持续提升“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，为客户提供稳定、及时、快捷的产品与

	服务，推进公司持续健康发展。
附件清单(如有)	无
日期	2021年12月21日