

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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（_____） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	中欧基金管理有限公司—王颖
时间	2022年2月22日
地点	众业达电气股份有限公司
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、工业电气行业分销模式形成及公司分销价值</p> <p>分销模式是工业电气产品销售的重要模式。工业电气产品包括电力设备、电力系统及输配电产品、自动控制系统及产品、安全与环保设备、照明及温度控制系统等应用在多个领域的系统设备和产品。正是由于工业电气产品的多样性、复杂性和应用的广泛性，产品制造商无法满足来自各行各业的客户不同的个性化需求，因此必须由专业的分销商通过产品分销、仓储物流、系统集成和成套制造等多个环节来满足终端客户的多样化需求。经过多年的发展，工业电气产品制造商与专业分销商之间已经形成明确的专业分工和稳定的战略合作关系。</p> <p>公司作为国内最大的工业电气分销服务商，销售渠道覆盖全国，能向不同客户提供性价比最高的多种产品组合的专业服务，从而满足不同地域及不同行业客户的各种需求；公</p>

司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 多万种，能够根据客户需求为其提供不同规格、不同品牌和不同价格的产品，为客户实现了工业电气产品的“一站式”采购；公司搭建了全国性工业技术服务网络，且有集成制造中心，能通过技术服务、系统集成和成套制造等专业服务满足客户个性化需求的整体解决方案；公司具有全国性的物流网络体系，能为客户提供物流配送、存货管理、产品管理、工程设计和投标支持、技术和服务支持等增值服务，提高了客户的粘性。

## 2、众业达分销品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 多万种。2020 年公司前五大供应商为施耐德、ABB、西门子、常熟开关、德力西，其采购额占公司 2020 年度采购总额的比例分别为 35.22%、20.17%、11.20%、8.06%、3.32%，共计 77.97%。前五大供应商的采购额虽然逐年有所增加，但占采购总额的占比逐年有所下降。

近几年，公司也拓展了菲尼克斯、天正、德力西、欧姆龙等品牌，2022 年，公司将会与 SMC 展开合作。为实现多品牌战略，未来公司会结合市场及客户需求不断增加品牌和品类。

## 3、众业达客户类型

众业达的下游客户主要有盘厂、集成商、二级分销商、原始设备制造商、工程安装公司。商城除了上述客户类型，还有贸易商、MRO、行业客户、五金门店、装饰设计公司等其他类型的客户，且客户占比相对分散。

## 4、公司的利润相关情况

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。

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。

#### 5、公司产品的采购与销售模式

公司分销业务大部分采用订单销售模式，分销子公司将订单汇总到公司，公司仓库无备货或不足部分由公司集中向供应商采购，供应商根据情况将货物发运给公司仓库或子公司仓库，少部分货物由供应商直接发给客户。公司采购以总部集中采购为主，少量产品由子公司分散采购，销售主要以子公司直接销售为主，少量产品由总部进行销售。

#### 6、公司的充电站业务情况

公司充电站为自主研发及生产，其主要特点有：具有技术先进性，支持大功率大速率充电；产品结构紧凑，节约充电站占用场地的面积；现场施工方便快捷，可缩短项目建设周期；智能化充电策略，提高业主的运营管理效率；规划适应性强，可二次搬迁，最大保护业主投资；充电站建设的综合成本相对较低，社会效益高。

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。公司后续将根据市场技术趋势和业务机会对该业务进行拓展。

#### 7、公司数字化建设情况

公司持续进行数字化建设与升级，ERP 系统作为整个众业达集团业务系统的核心，日常有 2000 以上的并发用户，日处理各类单据数量达 10 万张以上，并与多个供应商的订单平台通过 EDI 接口进行订单等数据的交换。另外，根据不同业务及日常办公需求，还存有多套业务支持系统，比如提供决策依据的 BI 系统、进行仓储及物流管理的 WMS 系统、对客户关系进行管理分析的 CRM 系统、电子商务平台 ZYDMALL 及自动化办公平台 OA、HR 系统等。通过数字化管理工具的全面推行，赋能业务，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，实现业务的可持续发展。

#### 8、公司物流及仓储情况

公司拥有 8 个中心物流，分布在：汕头、北京、苏州、广州、成都、郑州、西安、沈阳。50 多个物流中转仓即每家子公司都有独立的仓储中心，实现 200 公里范围内自有车辆配送，确保时效性。

#### 9、公司的存货情况

公司存货金额较大且逐年增长，这是由公司的分销模式决定的：公司大部分的分销产品都是先从供应商处买断后再出售给下游客户，这种分销模式决定了公司必须保有一定的存货量以满足下游客户随时采购的需求，而且随着业务规模的扩大，存货量也相应扩大。另外，一般情况下，供应商每年给予公司两次定期或不定期的退货机会，公司可以将可能形成滞销的部分产品退给供应商，帮助降低存货积压的风险。同时，公司也有制定相应的措施来提高及控制存货周转率。

#### 10、众业达商城的相关情况

公司的工业品电气数字化专业服务平台“众业达商城”主要销售众业达签约品牌的产品，能满足客户不同需求的“一站式工业品服务平台”。同时，作为线下业务的重要补充，快速有效覆盖中小客户和长尾市场。作为公司电子化订单的接入口，也大幅提高工作人员的工作效率，使得工作人员能腾出更多精力覆盖更多的大客户。

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。

众业达商城主要面向的客户是小 B 客户，和 C 端客户不同，B 端的客户对采购产品的需求是持续性的，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；商城开发的营销系统通过联合品牌商做品牌的产品推广活动，把产品精准地推送到目标应用客户，解决以往“客户找产品”和“产品找客户”难的行业痛点。

	<p>11、公司业务的发展空间</p> <p>工业电气产品下游分布广泛，产品广泛应用于电力、通信、装备制造、市政、新能源、自动化、电子、轨道交通、基础设施、智能制造等各个领域。整体行业市场受到国家宏观经济发展周期的影响，工业电气产品分销行业的增速与 GDP 的增速基本保持一致，公司作为行业龙头企业，增速保持高于行业增速的发展。不同的行业周期，均有突出发展的下游行业带动整个工业电气行业的稳定增长。按照工业电气产品应用领域分布状况，未来包括新基建、智能电网、碳中和、新能源、自动化、轨道交通、智能制造以及数字化等相关应用领域行业的快速发展，将有利于工业电气产品市场的增长，为公司带来更多的业务机会。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 2 月 22 日