



答：投资者朋友您好！感谢您的肯定，公司自上市以来年年分红，每年以现金方式分配的利润不少于每年实现可分配利润的30%，2018-2020年每年现金分红比例更是高于50%。公司将稳步推进战略实施，持续做好经营管理，争取以稳健的业绩并分红回报广大投资者。感谢关注！

**3. 公司现金流为负，能说说是什么情况吗？**

答：尊敬的投资者朋友，2021年，随着销售稳步增长以及客户结算周期的影响，公司2021年末应收账款余额较2020年末增加10.71%；因市场因素影响，供应商部分产品缺货，发货周期延长，公司2021年末预付款项余额较2020年末增加300.25%；随着销售规模的扩大及供应商的采购协议政策，适时增加存货量应对市场需求，公司2021年末存货较2020年末增加20.80%。上述三个因素是造成2021年度经营活动现金流量净值为负的主要原因。

**4. 公司每年应收账款金额较大，请问有没有什么风险防控措施？**

答：尊敬的投资者朋友，公司落实更迭后的风险控制制度，从客户应收风险控制、内控管理、合同管理、资产安全管理等方面，通过数字化工具的分析及应用，加强分析与预测，强化节点控制，实现事前预防、事中控制、事后稽查的风控闭环管理。随着公司风控闭环管理的持续开展，从2019年起，公司应收账款周转天数（年度计算）持续降低。

**5. 公司21年收购的来伊份物流公司的股权，请问目前该公司经营如何？**

答：尊敬的投资者朋友，公司21年收购苏州来伊份物流公司的股权，并更名为众业达供应链管理（苏州）有限公司，承担两个经营职能，一为华东区物流仓，承担长江中下游等地的分销子公司仓储物流配送的职能；二为作为覆盖苏州、南通等地的分销子公司，从事属地的分销类经营业务。目前，该子公司根据公司规划有序经营，正常运作。

**6. 下午好！企业文化在一个企业中起着精神传承、鼓舞人心、提升凝聚力的作用。请问贵司的企业文化是什么？**

答：投资者朋友您好！公司的文化是众赢：一是众业达与供应商、众业达与客户、众业达与员工，通过打造行业生态圈实现多赢；二是众业达通过提升核心竞争力稳健发展，以优秀的业绩回报股东，实现共赢；三是众业达承担起对社会的义务、发挥企业的价值，实现众赢。

**7. 公司充电站业务还有在做吗？**

答：投资者朋友您好！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。仍持续在承接客户预装式充电站业务，公司将结合市场及实际持续推进充电桩、充电站业务。感谢您的关注。

**8. 一季度公司毛利率和净利率都有所提升，未来如何持续提升？**

答：尊敬的投资者朋友，2022年，我们将持续强化业务管理，以客户为价值导向，用专业化的团队与服务，通过可复制、可持续、可延伸的标准化管理与运营，辅以数字化的平台和工具，聚焦业务场景，落地业务标准，持续整合系统联动，实现业务闭环，保持可持续有价值的增长，保持毛利率的相对稳定。我们将通过继续强化预算管理，实施严格审批、严格定编，控制成本；继续注重收益质量的提升，优化结算方式和回笼结构，提升资金运营能力；从客户应收风险控制、内控管理、合同管理、资产安全管理等方面，通过数字化工具的分析及应用，加强分析与预测，强化节点控制，实现事前预防、事中控制、事后稽查的风控闭环管理。从而通过降低销售费用率、管理费用率以及降低信用减值损失销售比和资产减值损失销售比的方式提升净利率。

### **9. 此次新冠疫情对公司是否有较大影响？**

答：投资者朋友您好！公司遵守国家防疫政策规定，个别区域性疫情封控管控，所属子公司则按照要求居家办公。感谢您的关注！

### **10. 您好！公司能实现电商平台销售额一直持续增长，主要原因是什么？**

答：投资者朋友您好！随着 zydma116.0 版本的上线，众业达商城已经是机电和自动化行业应用比较广泛的专业垂直平台，自身获客能力有了很大的提升；另外这几年集团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，之前的中小客户正在大面积地转化成核心客户，销售额也随之大幅提升；再之商城的订单交互效率确实比线下要高出很多，所以部分之前线下的客户也开始使用商城进行日常的订单交互和商品选购，这部分也使增加了不少的交叉销售机会。感谢您的关注！

### **11. 请问过去一年众业达商城经营情况如何？**

答：投资者朋友您好！2021年，众业达商城持续进行线上品宣等新媒体推广活动，同时，启动“众业达在线”试点项目及实践中小客户增量运维模式试点。2021年，众业达商城实现销售额约 68.59 亿元（含税），同比增长 33.98%。

### **12. 吴总您好！！过去一年公司乘风破浪，喜得佳绩！公司的稳健经营，让作为投资者的我们倍感安心。请问公司下一年有什么样的规划？**

答：投资者朋友您好！十分感谢您对公司的支持与肯定。公司预计 2022 年实现营业收入 1,381,417.54 万元，同比增长 10.00%；实现扣除非经常性损益后的归母净利润 34,974.17 万元，同比增长 11.57%。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。接下来的一年公司

	<p>将继续贯彻“3+1”的经营战略，稳重求进，争取以更好的业绩回报广大投资者朋友！</p> <p><b>13. 工控网目前经营如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者朋友，中国工控网依托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，对众业达“加互联网”核心竞争力的形成拥有重要作用。工控网的核心会员数量依然保持增长态势，工控猫商城和工业速派的注册会员数量快速增长。2021 年，工控网合并报表实现收入 12.09 亿元，实现净利润 762 万元。通过提高工控电商的毛利率，提高工控网和工业速派的人员效率，工控网有望实现销售收入和盈利水平的进一步提升。</p> <p><b>14. 请问贵司什么时候分红？</b></p> <p>答：投资者朋友您好！公司将于 2022 年 5 月 13 日召开 2021 年度股东大会，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。感谢您的关注！</p> <p><b>15. 请问当前环境下，公司怎么保稳更保进，让公司业绩逆势而上？</b></p> <p>答：投资者朋友您好！公司将继续贯彻“3+1”的经营战略，通过不断提升组织能力、强化业务管理、推动数字化建设、加强人力资源建设等持续提升核心竞争力，促使公司稳健增长。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 29 日