

## 众业达电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>活动参与人员</b>	国海证券股份有限公司——杨阳、马甜 南方基金管理股份有限公司——范佳璐
<b>时间</b>	2022年5月5日
<b>地点</b>	众业达电气股份有限公司
<b>形式</b>	线上电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、副总经理    张海娜 证券事务代表                韩会敏
<b>交流内容及具体问答记录</b>	<p style="text-align: center;">1、公司基本情况</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。</p> <p>2021年，公司实现营业收入125.58亿元，同比增长16.92%；实现归属于上市公司股东的净利润4.16亿元，同比增长59.19%。2022年第一季度，公司实现营业收入26亿元，同比增长4.47%；实现归属于上市公司股东的净利润1.50亿元，同比增长20.08%。</p> <p style="text-align: center;">2、公司核心竞争力</p> <p>公司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。</p>

“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 55 家子公司及 100 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。

“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。

### 3、公司客户类型

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、公司分销品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 多万种。2021 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 2021 年度采购总额的比例分别为 34.02%、18.62%、11.37%、7.74%、4.39%，共计 76.14%。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。

### 5、公司 MRO 产品的扩充规划

MOR 种类繁多，众业达已上线电气及电气周边应用辅材、安防劳保用品、五金工具等，未来 MRO 类产品的扩充仍将围绕工业电气及电气周边相关品类进行补充，以适用更多的重点应用场景。

### 6、分销模式是工业电气产品销售的重要模式

公司主要业务是进行工业电气产品的分销。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。

目前，我国工业电气产品分销行业是以中低压输配电产品和工业自动化控制产品为主要分销产品的行业分布格局，产品广泛应用于国民经济的各个领域，涉及电力、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。

#### 7、公司业务的发展空间

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。

#### 8、公司利润相关情况

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。公司分销业务毛利率相对稳定，近几年毛利率都是在10%左右。

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。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无