

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： 2024-001

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	财通证券股份有限公司 张生
时间	2024 年 1 月 5 日
地点	众业达电气股份有限公司
形式	现场调研
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 证券事务专员 陈松娇
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司基本情况介绍</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>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> <p>“3+1”网络：</p> <p>“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 54 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</p>

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 7 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业行业专业会员体系创立“工控猫商城”拓展工业领域 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。

2、2022 年归母净利已大幅下降近 30%，23 前三季度仍然有营收同比下降 6.59%，归母净利下降，似乎费用率有好转且毛利率比较稳定，大幅下降的原因？

2021 年、2022 年归母净利润分别是 4.16 亿元、2.95 亿元，其中 2021 年公司全资子公司上海泰高开关有限公司的房屋搬迁补偿款在该年度进行确认并计入当期非经常性损益，该款项影响公司 2021 年净利润 10,472.32 万元。2021 年、2022 年扣非后的归母净利润分别是 3.13 亿元、2.90 亿元，2022 年扣非后的归母净利润同比下降 7.39%。

2023 年，国内经济开始复苏，但地产行业、基建行业的持续低迷仍造成了经济下行的压力，2023 年前三季度实现营收 89.48 亿元，同比下降 6.59%，实现归母净利润 2.63 亿元，同比下降 17.52%。

公司分销业务的毛利率不会有太多波动。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。

3、供应商的折扣返点情况

对于分销业务，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。

4、如果 Q4 为季节性低点，预计 23 全年能否达成年初的营收同比增长 5%、利润增长 10%的目标？

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。一般 Q1 的净利润可能稍微高点，而 Q4 较低，因为 Q1 会有上一年全年以及 Q4 的返利，而 Q4 可能只有 Q3 的返利并且还需要进行员工年终奖、减值计提等。公司 2023 年度报告预约披露时间为 2024 年 4 月 20 日，敬请关注。

5、公司的产品定价

公司的产品定价公司结合供应商指导价、自身采购成本以及市场实际来定价。随着向供应商的采购成本提高，公司也会相应提高销售产品单价。

6、公司系统集成方案和成套制造业务

公司系统集成与成套制造业务主要有石油钻井平台电气控制系统配套产品、风力发电电气控制系统配套产品、风力发电水冷系统、风力发电机变桨控制系统、船用电气系统、电气控制柜、充电桩/站等，能够为下游用户提供方案咨询、系统设计、编程组态、系统集成、成套生产、安装调试、系统培训、维护保养等一揽子服务。该部分业务占公司主营业务收入的比例约 2%。

7、公司分销的品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 多万种，其中外资品牌采购占比较大。但前五大供应商在公司的采购占比逐步下降，已从 90%以上（2017 年）降至目前 80%以下。公司坚持多品牌战略，成熟产品与成长产品都是我们重点发展的方向。

近几年，公司也拓展了研华、天正、德力西、欧姆龙、SMC、禾川等品牌。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。
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