

众业达电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与众业达 2024 年年度报告网上说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 24 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“众业达投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：吴开贤先生 总经理：吴森杰先生 独立董事：李昇平先生 财务总监：王宝玉先生 董事会秘书：张海娜女士 副总经理：陈钿瑞先生 新渠道开发部经理：黄海鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：吴董，您好！公司每年都有年度经营预算计划，请问今年的年度经营计划如何？是否比去年有所提高？公司公告今年 4 月份与施耐德公司有大额采购订单，请问截止目前公司总共与其他公司的采购订单如何？ 答：投资者朋友您好！公司披露的 2025 年度财务预算是：2025 年实现营业收入 118.42 亿元，同比增长 7%，实现净利润 1.99 亿元，同比增长 13.6%。该预算是基于对市场的预判作出的，不代表公司盈利预测，能否实现

	取决于市场状况变化等多种因素，存在很大的不确定性。公司每年会与供应商签订年度分销框架协议，4 月份披露的是与施耐德的年度分销协议，涉及的采购目标金额合计 344,960.5 万元，该金额是采购目标，是否能全部实现存在不确定性，具体金额以公司及子公司根据实际业务需求实际向施耐德采购为准。截至 2025 年 3 月 31 日，与施耐德的分销协议的履行金额为 86,100.3 万元（不含税）。感谢您的关注。 2、问：吴总，您好！公司每年都是高比例分红回报投资者，今年的分红更是达到盈利的 96%，真是沪深股市鲜见的良心公司！必须为公司管理层点赞！请问截止目前，公司的采购和销售情况如何？谢谢！ 答：投资者朋友您好！感谢您的关注与支持，公司非常愿意与投资者共同分享业绩成果。公司将于 2025 年 4 月 30 日披露 2025 年第一季度报告，敬请关注。 3、问：公司 2024 年营业收入同比下降 7.12%，净利润同比下降 33.30%，面对营收和利润双降的局面，请问主要原因是什么？ 答：2024 年，市场需求持续降缓探底，供需关系不平衡的现状进一步加剧，渠道库存出清成为行业主线，导致公司收入和毛利率下降。公司将进一步加强对核心客户、中小客户的覆盖，开发新客户，逐步扭转收入负增长现状，提高毛利率。感谢您的关注。 4、问：公司新加坡子公司在东南亚业务目前进展如何？ 答：投资者朋友您好！公司推进业务出海，目前已完成越南市场的本地调研，并逐步对泰国、马来西亚、印尼等东南亚市场进行调研。感谢您的关注。 5、问：公司后续有没有并购需求？ 答：尊敬的投资者朋友，您好！公司按照公司战略需求，
--	--

	积极推进对外的投资和并购，作为公司主营业务的补充，并形成与公司主营业务的联动。目前，公司积极拓展国际化业务，基于我们对于目标市场宏观扫描，市场调研以及业务试点，将在符合我们的标的要求的情况下，考虑通过并购来实现国际化业务的拓展。感谢您的提问！ 6、问：从年报看，公司经营活动现金流量净额同比增长129.08%，现金流充沛。在当前业绩下滑的情况下，公司如何更好地利用这些现金，是用于拓展业务、偿还债务还是其他战略方向？ 答：尊敬的投资者，您好！公司根据公司战略，对现金流支出进行预算管理，主要支出在以下几个方面：1）根据公司预算，2025 年收入将预计比 2024 年增长 7%，引起带来相应的流动资金需求的增长，公司将预留资金补足公司分销业务所需的流动资金；2）根据公司分销主业的需求，购置办公和仓储物业场所，购置各项设备和软件；3）根据公司的国际化战略，进一步对新加坡業伯主体进行增资。感谢您的提问！ 7、问：众业达 2024 年度利润分配预案为每 10 股派发现金红利 3 元，占净利润比例达 96.49%。如此高比例分红的背后，是基于怎样的考量？是否会影响公司未来的发展资金储备？ 答：尊敬的投资者，您好！为了持续回报公司股东，公司制定了 2024 年的分配预案。公司根据公司战略，对现金流支出进行预算管理，主要支出在分销主业的流动资金储备，分销主业所需的办公和仓储物业场所购置等资本性支出，以及进一步对新加坡業伯主体的后续增资；公司的 2024 年度分红综合考虑了公司经营性净现金流量的增加，以及对业务持续良性发展所需的资金支出，
--	--

	高比例分红不会对公司正常的经营计划和发展造成不利影响。感谢您的提问！ 8、问：公司在加速推进业务出海，在海外市场拓展方面，目前取得了哪些阶段性成果？未来有什么具体的市场布局和业务发展规划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司将新加坡業伯作为公司拓展国际化业务的主要经营主体，后续業伯考虑在除新加坡之外的马来西亚、泰国、印度尼西亚以及越南设立以销售团队为主体的办事处或分/子公司，以复制优化国内已经成熟完善的电气自动化分销业务的经营方式到东南亚等海外市场。目前，公司已完成了越南市场和泰国市场的宏观扫描和市场调研，并取得了越南首单。2025 年，公司将持续推进在越南、泰国、印度尼西亚、马来西亚、日本等国家进行宏观环境扫描、行业调查，并逐步在前述海外国家进行业务试点及经营模式规划和落地，进一步推进公司业务出海进程。在条件成熟时，公司亦将考虑并购海外标的加速海外业务的布局。感谢您的提问！ 9、问：尊敬的吴董，你好！注意到您及其他高管人员在 15 年曾经几次增持公司股票，增持价有的约达到 20 元左右。基于公司的发展前景辉煌，现在公司股价无疑是被严重低估的。请问，公司高层是否会按照监管层所提倡的拟增持或拟回购的计划？谢谢！ 答：投资者朋友您好！此前增持的股票未减持过，后续是否增持要具体结合实际考虑。我们专注公司经营发展，努力提升公司的投资价值。感谢提问！ 10、问：年报显示公司在一些业务领域进行了调整，请问这些业务调整是基于怎样的市场判断？调整后对公司的核心竞争力会产生怎样的影响？
--	---

	答：投资者朋友您好！公司的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，未发生变化。公司坚定“3+1”战略，坚持品牌、区域多元化，全国性覆盖、产品线延伸、信息化建设规模化，体系化提升“3+1”网络和“3+1”团队两个“3+1”核心竞争力，并开始拓展海外业务，在制造业加快出海步伐、国内新质生产力及新型电力系统推进的大背景下，努力探寻下一个红利。感谢您的关注！ 11、问：公司在数字化转型方面有哪些进展？数字化技术如何助力公司提升运营效率和客户服务水平？ 答：投资者朋友您好！公司的数字化建设一直在持续推进，现阶段的重点聚焦在业务端的客户开发、客户运营和产品推广，我们就不同的业务场景搭建了多个标准的运营模型，从业务前端的获客质量和效率，到客户的全生命周期管理，以及产品推广的有效性方面都对销售前端起到了明显的促进作用。另外，AI 等硬件平台进行升级建设，数据安全持续加强；持续部署 WMS 系统，提升仓储运营效率；全部子公司完成电票系统上线；CRM 版本持续升级及增加培训频率，客户查询、重点关注客户版块得到较大优化；智问系统融合优化，开发与应用面扩大；AI 小助手、AI 选型初见成果。 12、问：面对市场竞争加剧，公司在产品和服务方面有什么差异化竞争策略，以提升市场份额和盈利能力？ 答：投资者朋友您好！感谢您的关注与支持，面对更加挑战与不确定市场环境、公司会从以下几方面提升竞争力。（1）结合数字化平台与线下团队加大对于 2，3 线城市的覆盖度与占有率；（2）不断提升国产品牌在产品结构的占比，无论是存量品牌还是新品牌；（3）强化
--	--

	售前解决方案的能力与售后服务的商机挖掘，通过服务差异化再不断提升客户粘性；（4）结合数字化与 AI 的使用提升内部运营效率与流程优化，增强规模效益；（5）拓展海外市场与海外项目，成为电气自动化行业中第一个走出国门的服务商。 13、问：从行业发展趋势来看，新兴技术不断涌现，公司如何紧跟行业前沿，将新技术融入自身业务，实现业务创新和增长？ 答： 投资者朋友您好！感谢您的关注与支持，随着新的技术比如人工智能的普及，公司也在多个应用场景持续的投入，结合公司自身积累的数据中台与不断完善的数字化平台，目前主要围绕高效获客与商机跟踪，精准产品选型与技术支持，精益供应链管理与运营，同时通过与品牌商和客户的数据接口交互实现全业务流程数字化的高效且透明的运营模式。 14、问：公司在供应链管理方面，采取了哪些措施来应对原材料价格波动和供应链风险，保障业务的稳定运行？ 答：投资者朋友您好！感谢您的关注与支持， 首先，公司有超过 40 年的工业品供应链管理经验丰富的人才团队，同时也不断通过新技术的应用比如人工智能强化供应链计划的颗粒度与准确性，并且结合与合作伙伴的数据接口实现信息的及时准确共享，当然结合众业达自身与许多品牌商的多年战略合作形成的信任在市场波动的情况下可以及时制定双向的应急机制，以上因素综合的强化了自身供应链的计划性与稳定性，并且在市场发生变化时候的韧性与柔性，从而确保了无论是在之前的疫情与缺芯，还是在目前原材料价格与供应链受全球地缘因素影响产生波动的情况公司的业务依然稳定有序开展
--	--

	展。 15、问：吴董，您好！公司上市十多年以来，只有增持，增持价约 20 元左右，而从未减持一股，每年高比例真金白银分红。确实是一心一意搞事业的良心公司！值得长期投资！请问公司与 ABB 是否在机器人方面有进一步的扩大合作计划？谢谢！ 答：投资者朋友您好！公司是 ABB 公司合作伙伴，一直与 ABB 上海机器人公司开展合作，选择一些特定客户开展机器人分销，后续也会继续努力开拓市场！感谢提问！ 16、问：公司在人才培养和团队建设方面有哪些计划？如何吸引和留住优秀人才，为公司的持续发展提供支持？ 答：投资者朋友您好！在新人能力提升上，实施“众星计划”，简化标准，建立促进新人成长的培育基地；在管理梯队建设上，对销售经理、办事处管理人员、产品负责人进行岗位能力测试，同时，通过教练陪跑、讲师训练营等持续提升个人能力，支持内部人才良性成长。2025 年，公司将持续完善人才盘活机制、激励机制，提升专业能力。通过绩效迭代、激励转型、持续加大人才投入，设立经理室人才孵化基金，不断提高管理岗位的含金量；设立经理任职画像，明确岗位提升通道，吸引和留住优秀人才，助力组织的可持续发展。 17、问：黄经理，您好！机器人的发展前景非常辉煌，请问公司是否有在这方面进一步扩大与 ABB 的合作？谢谢！ 答：投资者朋友您好！众业达是 ABB 公司合作伙伴，一直与 ABB 上海机器人公司开展合作，选择一些特定客户开展机器人分销，后续也会继续努力开拓市场！感谢提问！
--	--

附件清单（如有）	
日期	2025 年 04 月 24 日