

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：2021-002

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	深圳市尚珞基金管理有限公司—王林、沈俊红、陈志奇 万和证券股份有限公司—吴俊勋
时间	2021年11月11日
地点	众业达电气股份有限公司会议室
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、公司基本情况介绍及2021年前三季度经营情况</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年前三季度，公司实现营业收入92.64亿元，同比增长21.22%；实现归属于上市公司股东的净利润3.19亿元，同比增长21.17%。其中，2021年第三季度实现营业收入33.30亿元，同比增长3.71%；实现归属于上市公司股东的净利润1.08亿元，同比增长18.52%。</p> <p>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。

3、收购来伊份苏州物流公司的理由

公司收购苏州来伊份物流有限公司股权的原因是随着公司业务规模的不断扩大，尤其是电商快速发展，公司需要持续搭建“物流网”，增强仓储物流能力。苏州来伊份物流有限公司已更名为众业达供应链管理（苏州）有限公司，作为华东区域的仓储物流中心。

4、中植减持情况

中植产业投资有限公司（以下简称“中植”）于2016年认购公司非公开发行股份45,417,665股，占公司发行后总股本的8.34%。截止2021年7月21日，中植持有的公司股份比例已减持至4.99999%，其减持均已按照相关规定履行信息披露义务。持股低于5%以下的股东，其后减持将无需披露减持相关公告。

5、众业达商城经营情况

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，作为线下业务的重要补充，快速有效覆盖中小客户。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2021年前三季度实现销售额约52.84亿元（含税），同比增长43.24%。

6、公司的充电桩/站业务情况

公司充电桩/站为公司自主研发生产，其中，预装式充电站自身优势在于：标准化设计、建设质量高、建设周期短、安全性佳、规划适应性强、材料可回收率高、可实现无人值守、可满足多样化用户需求等。目前业务模式有销售成品、

售后服务、运维，可为公交集团、物流公司等企业的电动大巴、电动物流车等提供安全、可靠、高效的模块化充电解决方案。

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。公司充电桩/站业务属于公司系统集成与成套制造业务之一，后续将根据市场技术趋势和业务机会进行拓展。

7、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或二级分销商，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。

8、公司营业收入和净利润都有增长，现金流为负数的原因

公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要是受销售规模增长及客户结算周期的影响，应收账款有所增加；同时根据销售需要以及结合供应商的供货政策，适时增加库存量，供应商结算时点到期支付等因素影响所致。

9、公司未来的战略规划

公司未来仍将以“行业覆盖、产品覆盖、区域覆盖，加人力资源”为战略核心，围绕公司的主营业务，不断匹配市场需求，从输配电到能效管理领域，从单机配套到智能制造领域，从轻工业到重工业，持续从新兴产业中选择适合公司发展的领域进行业务延伸；同时，加大加深区域覆盖，尤其是三四线城市的覆盖，持续扩大客户覆盖的深度与广度，特别是通过线上线下结合的模式覆盖中小客户；另外通过持续补充产线，形成从强电到弱电，配电到工控，高端进口到国产，电气到工具的全产线覆盖；也将持续提升“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”的“3+1”团队两个

	“3+1”核心竞争力，为客户提供稳定、及时、快捷的产品与服务。
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月11日