

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： 2025-001

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	深圳蓝海汇金资本管理有限公司 李绍武 桂粤（深圳）产业合作发展有限公司 胡继伟
时间	2025 年 2 月 11 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>公司是目前全国唯一同时具备以下因素：多品牌（国产、合资），多品类（配电、工控、气动、服务、数字化、MRO），多地区（国内主要一二线城市），多行业（基础设施、轻工、重工），多维度（产品、解决方案、运维），并且也是唯一线上平台与线下渠道同时具备销售能力的工业电气自动化服务商。</p> <p>2、工业电气行业的分销模式形成及公司分销价值？</p> <p>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</p>

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，因此需要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。

公司作为国内最大的工业电气分销服务商，销售渠道覆盖全国，能向不同客户提供性价比最高的多种产品组合的专业服务，从而满足不同地域及不同行业客户的各种需求；公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 100 多万种，能够根据客户需求为其提供不同规格、不同品牌和不同价格的产品，为客户实现了工业电气产品的“一站式”采购；公司搭建了全国性工业技术服务网络，且有集成制造中心，能通过技术服务、系统集成和成套制造等专业服务满足客户个性化需求的整体解决方案；公司具有全国性的物流网络体系，能为客户提供物流配送、存货管理、产品管理、工程设计和投标支持、技术和服务支持等增值服务，提高了客户的粘性。

3、公司 2024 年利润下滑的主要原因？

受市场环境以及行业高库存等因素影响，供需关系不平衡的现状进一步加剧，同业间竞争态势日趋激烈，部分产品价格下跌较多。

4、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近 2%。

5、公司分销的品牌

公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 100 多万种，其中外资品牌采购占比较大。对前五大供应商的采购量逐年提升，但随着不断引进新品牌新品类，前五大供应商在公司的采购占比逐步下降。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。

6、行业发展趋势

工业电气产品下游分布广泛，整体行业市场受到国家宏观经济发展周期的影响。

未来，在大数据中心、人工智能、工业互联网、特高压、新能源、生命科学等建设中均有中低压配电类、电气自动化类产品、数字化相关产品的使用，带来持续市场需求，从而带动工业电气产品分销行业的增长。

未来，公司将紧跟时代发展风口、把握发展机遇，继续围绕“3+1”的经营战略，以客户为价值导向，以产品为驱动，辅以数字化的平台和工具，赋能业务及组织能力的提升，推动公司业务的可持续发展。

7、未来发展战略

公司在过去 5 年一直在确保成熟业务稳健发展的基础上，围绕 3+1 覆盖战略积极拓展新的业务机会与领域，包括国产配电与自动化产品、外资自动化与气动的产线拓展，线上商城与中小客户覆盖的结合，重点地区新设立子公司拉近业务距离，强化对于 3-4 线城市的覆盖下沉，结合物联网技术打造轻量级平台赋能客户提升其竞争力，通过线上平台与线下资源撮合提升工业服务的性价比，未来我们将持续在以上领域深耕，同时不断向相关行业

	延伸布局，另外，公司启动出海计划，首先调研并拓展东南亚市场电气自动化分销服务业务，开启新征程、设立新目标、寻找新突破，做大更做强。
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