

股票代码：002441

股票简称：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：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司众业达 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 26 日（星期三）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：陈名芹先生 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：公司在流通市场的占有额多少。公司现在自产的电器配套设备大概年销售多少，这块毛利多少 答：投资者朋友您好！按照工业电气产品约 3500 亿的市场规模，公司的分销收入占比约为 3.5%。系统集成与成套制造业务 2022 年度实现营业收入 1.26 亿元，毛利率为 15.11%。感谢您的关注。 2、问：什么时候分红啊？ 答：投资者朋友您好！公司将于 2023 年 5 月 22 日召开

2022 年度股东大会，根据有关规定，公司利润分配预案应于股东大会审议通过后两个月内实施完毕。敬请关注相关公告。感谢关注！

3、问：公司今年拟分红 10 派 3.5，在这种环境下真的是良心企业！

答：投资者朋友您好！感谢您的关注与支持！公司自上市以来年年分红，每年以现金方式分配的利润均不少于当年实现的合并报表中归属于上市公司股东净利润的 30%，其中，2018-2020 年现金分红占比高于 50%，2022 年的现金分红占比更是高于 60%。公司将稳步推进战略实施，持续做好经营管理，争取以稳健的业绩回报投资者。谢谢！

4、问：请问领导什么时候发 22 年红利，是否有股权激励计划？谢谢？

答：投资者朋友您好！公司将于 2023 年 5 月 22 日召开 2022 年度股东大会，根据有关规定，公司利润分配预案应于股东大会审议通过后两个月内实施完毕。敬请关注相关公告。公司前次股权激励计划已于 2021 年初实施完毕，目前暂无新的股权激励计划。感谢您的关注。

5、问：报告期内，公司的低压电气产品分销业务情况？

答：投资者朋友您好！2022 年公司低压电气产品分销实现收入 75.47 亿元，占主营业务收入的比例为 62.23%。感谢您的关注。

6、问：请问 2022 年利润为什么下降那么多？

答：投资者朋友您好！2022 年，全球经济衰退风险持续上升，我国经济发展面临的外部环境更趋复杂严峻，国内地产行业的低迷及基建行业的走弱等亦对宏观经济稳定形成一定压力。受市场形势影响，2022 年销售收入同比下降 3.43%；2021 年由于泰高拆迁带来的非经常性

损益影响，净利润基数较高，扣除非经常性损益影响，2022年度扣非归母净利润同比下降7.39%，与销售收入下降的幅度相当。感谢您的关注。

7、问：“分销网、物流网、技术服务网，加互联网”的“3+1”网络有哪些优势？

答：投资者朋友您好，公司持续强化拓展3+1网络的核心竞争力，分销，物流，服务网络遍布全国省份并且下沉至2,3线城市实现与客户0距离触达与服务，并且通过信息化与数字化赋能强化3个实体网路之间的信息与数据联动，同时也实现我们与客户和合作伙伴的数字化交互，最终达到线上与线上双向赋能的1+1大于N的业务价值。

8、问：发展战略及业务发展目标可以分享一下吗？

答：投资者朋友您好！未来公司将继续贯彻“3+1”的经营战略，持续提升“3+1”网络和“3+1”团队两个“3+1”核心竞争力。我们将通过覆盖延伸持续开疆拓土，通过领导力转型驱动业务转型，继续打造以标准化运营与专业化服务能力为核心的业务竞争力、不断塑造众业达品牌影响力；通过提升组织能力，赋能业务，数字化战略落地各项措施，实现突破市场惯性周期的可持续增长。公司预计2023年实现营业收入1,273,453.31万元，同比增长5%；实现扣除非经常性损益后的归母净利润31,940.55万元，同比增长10.02%。上述经营计划目标是基于公司对市场现有情况的了解、判断与分析提出的方案，不代表公司盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性。感谢您的关注。

9、问：公司前五名供应商占年度采购总额比例高达78.73%，如何应对依赖于主要供应商的风险？

答：投资者朋友您好！自上市以来，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；且公司与 ABB、施耐德、西门子等主要供应商之间的合作属于共赢，未来在产品分销方面具有持续的稳定性。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。目前公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、型号 70 多万种，未来公司会继续坚持多品种、多品牌、差异化的发展战略，结合市场及客户需求不断增加品牌和品类。感谢您的关注。

10、问：贵公司分销模式存在无法获得销售折扣的风险，该怎样解决呢？

答：尊敬的投资者朋友您好！首先，公司将不断完善销售网络、加强营销队伍建设，通过提高物流反应速度和服务水平等提升自身竞争力，确保完成供应商的销售指标。其次，公司与既有的供应商有多年良好合作关系，如果宏观经营环境发生重大变化导致市场需求萎缩，公司将争取供应商调整销售指标，最大限度获得销售折扣。第三，公司不断开拓新的品牌如菲尼克斯、德力西、天正、欧姆龙等，作为公司销售折扣增长的补充。谢谢！

11、问：您好，请问最近一期的股东人数？

答：投资者朋友您好！截止 2023 年 3 月 31 日，公司股东人数为 45,224 户，感谢您的关注。

12、问：您好，众业达商城销售增长的主要原因是？

答：尊敬的投资者朋友，您好！工业电气的市场空间还是比较大的，而此前众业达线下团队主要是覆盖大客户及一二线城市，上线的商城正好弥补了中小客户以及空白区域的长尾市场。另外，众业达商城具有多品牌多品类的特点，且完全向会员开放公司的实时库存，而且众

业达商城在众多的工业类电商平台中电气类产品是具有权威性的，商城中的产品详情描述完全与品牌官方同步，且开发的技术选型模块可以让一些技术基础较弱的客户很轻松地找到自己需要的产品，使客户形成很高的粘度。近几年公司对中小客户和零散市场的开发力度逐步加大，商城地推团队也已经形成了一定的规模，在客户开发数量和客户开发质量方面有了很大的提升，较多之前的中小客户逐步转化成核心客户，销售额也随之提升。

13、问：众业达商城销售额增速有所放缓，主要原因是？

答：尊敬的投资者朋友，您好！众业达商城 22 年增速有所放缓，一是整体疫情环境对中小客户企业影响较大，商城的主要客户组成是中小贸易型客户及小型 OEM, SI 类型客户，今年这部分客户自身订单都有较大幅度的减少，经营上也大多采取收紧策略，所以商城整体增速相较往年是有所放缓；二是由于零散市场受房地产及基建采购需求大幅下降的影响，而市场流通商品存量又过高，供大于求，导致部分品牌元器件市场价格出现恶性抛货现象，众业达商城在库存备货方面还是保持在理性的仓储水平，也不会因为市场的阶段性波动盲目跟进，虽然损失了部分订单，但还是较好地保持了整体业务地健康度。

14、问：“众业达在线”项目的进展？

答：尊敬的投资者朋友，您好！众业达在线项目本阶段主要是在进行联营商体系的搭建，体系会员正在持续累积，过程中也根据会员客户的实际业务需求不断地进行优化和调整，主要的“供应链平台”及联营商城“模块将在 6 月份完成优化并上线。

15、问：未来的资本开支计划介绍一下

	<p>答：尊敬的投资者您好！公司的资本性开支主要围绕公司的主营业务，匹配公司的战略目标进行，分布在如下两个方面：1、对子公司经营场所购置投入、对物流网络建设等资产配置投资；2、对于符合公司战略发展方向，符合公司战略目标的合作伙伴主体的股权投资。根据公司预算，公司 2023 年的资本性开支为不超过公司 2022 年末合并报表净资产值的 5%，并根据实际发生的金额履行相应的审批程序。谢谢！</p> <p>16、问：2022 年归母净利润同比下降 28.93% 的原因？</p> <p>答：投资者朋友您好！2022 年，全球经济衰退风险持续上升，我国经济发展面临的外部环境更趋复杂严峻，国内地产行业的低迷及基建行业的走弱等亦对宏观经济稳定形成一定压力。受市场形势影响，2022 年销售收入同比下降 3.43%；2021 年由于泰高拆迁带来的非经常性损益影响，净利润基数较高，扣除非经常性损益影响，2022 年度扣非归母净利润同比下降 7.39%，与销售收入下降的幅度相当。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 04 月 26 日