

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：2024-004

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	线上参与众业达 2023 年年度报告网上说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 26 日（星期五）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：净利润在 2023 年度出现了两位数的下降，这主要是由哪些因素造成的？ 答：尊敬的投资者朋友，您好！2023 年营业收入较 2022 年减少 1.76%，主要是报告期内受经济下行因素影响，部分子公司收入有较大幅度下降致使公司收入同比下降；2023 年销售费用较 2022 年度增加 3.91%，主要是报告期内公司正常开展经营业务，差旅费、业务招待费用等同比增加所致；2023 年资产减值损失较 2022 年度增加 97.80%，主要是报告期内按库龄分析法计提存货跌价

准备及计提商誉减值准备所致。以上原因综合导致 2023 年净利润同比下降 14.06%。

2、问：股价长期低迷，请问吴开贤董事长有何感想？

答：投资者朋友，您好！二级市场的股价受到宏观经济形势、投资者预期、政策文件等多种因素的影响。公司稳步推进战略实施，持续做好经营管理，争取以稳健的业绩回报投资者。公司自上市以来年年分红，每年以现金方式分配的利润不少于每年实现可分配利润的 30%，2018-2020 年每年现金分红比例高于 50%，2022 年及 2023 年的现金分红比例更是高于 60%。同时也欢迎您提出更好的市值管理建议，感谢您的关注！

3、问：建议公司多投资参股一些有发展空间的企业

答：投资者朋友，您好！非常感谢您的宝贵建议！再次感谢您的提问！

4、问：公司有出海的打算吗？

答：投资者朋友，您好！为贯彻执行公司“行业覆盖、产品覆盖、区域覆盖，加人力资源”的“3+1”经营战略，推动“将公司打造成为全球最优秀的专业电气自动化服务商”的企业愿景的实现，公司计划通过新加坡的全资子公司莱伯有限公司（ELVO PTE.LTD），拓展公司在东南亚等海外市场电气自动化分销业务。公司拟使用自有资金向莱伯增资 4,200 万新加坡元。莱伯为公司拓展东南亚业务的主要经营主体，后续莱伯将考虑在除新加坡之外的马来西亚、泰国、印度尼西亚、越南及菲律宾等国家设立以销售团队为主体的办事处或分/子公司（具体将结合市场以实际发生为准）。公司将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。具体详见公司公告。谢谢！

5、问：请问公司有人工智能的布局吗？

答：投资者朋友，你好！公司一直经营分销工业电气产品及软件服务，间接参与客户在自动化控制及智能控制的供应体系做出我们应有的贡献，基本没有直接开发人工智能算力与直接参与人工智能产品研发与生产，感谢你的提问。

6、问：公司现在以成熟业务为主，管理层可有挖掘或重点打造的新兴成长业务开拓或储备？

答：尊敬的投资者朋友，您好！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，日系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，创造更多的价值与效益回报投资者，感谢您的关注。

7、问：公司分销业务的毛利率情况？

答：尊敬的投资者朋友，您好！公司 2023 年分销业务毛利率为 9.39%。

8、问：公司在 2023 年度的研发投入有多少？这些投入主要集中在哪些领域？

答：2023 年公司发生研发费用 4441 万元，主要投入在智能图文直播、数字化营销、数字化会议、数字化人才等领域。

9、问：在数字化转型方面有哪些举措？这些举措如何帮助公司提升效率和竞争力？

答：尊敬的投资者朋友，您好！数字化一直是作为公司核心竞争力提升的关键方向，首先是不断完善与提升内

部整体的信息化建设，提高公司业务流程与业务结果的可视化与透明化程度，其次是通过数据仓库的构建打破信息化的最大瓶颈信息孤岛，让整个数据链条可以更加精确有效的服务于业务执行的闭环与业务决策的精准，起到整体内部的经营的增效，在此基础上也通过业务的闭环让业务部门可以更加便捷有效的发现与跟进商机，从单纯的对客户的促达到形成实质性的促动来作为业务本身的增量，同时公司也不断思考如何将数字化解决方案以更加轻量化与更高性价比的方式提供给我们的客户，尤其是在工业供应链与工业物联网的场景中去不断提升客户与合作伙伴的竞争力。

10、问：我是众业达忠实投资者，将近十年了，虽然每年都有分红，业绩也可以，为什么看不到股价的上涨，有点失望啊。

答：投资者朋友，您好！非常感谢您对公司的长期认可与支持，股价受影响因素较多，也欢迎您给公司提出宝贵意见。谢谢！

11、问：董事长总经理好，你们认为公司的护城河在哪里，会不会被别替代，现在阶段公司的市场占有率是多少，有没有上升可能，现阶段企业的主要对手是谁

答：尊敬的投资者朋友，您好！从护城河与竞争力角度公司是目前全国唯一同时具备以下因素，多品牌（国产，合资，进口），多品类（配电，工控，气动，服务，数字化，MRO），多地区（1，2，3线城市），多行业（基础设施，轻工，重工），多维度（产品，解决方案，服务业务），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，根据最新资料目前整个工业电气自动化市场在 3000 亿左右，随着市场整合加剧，公司在占有率仍然有很多提升的空间，并且会

	<p>积极通过开拓新品牌，新地区与新行业不断提升市场份额。目前在国内并没有从综合实力可以直接对标的竞争对手，感谢您的关注</p> <p>12、问：电气自动化产品分销行业有望迎来新一轮增长周期，想了解一下，针对可能到来的新一轮增长周期，贵司有哪些战略部署？科技变革和市场需求等加快制造业向数智化发展，请问公司在数智化发展中有哪些储备？</p> <p>答：尊敬的投资者朋友，您好！电气自动化行业在未来还是存在较大可预期的增长空间，众业达也是一直深耕在这个垂直领域并伴随行业同步发展，在过去多年的经营过程中公司已经沉淀了较好的团队和业务基础，接下来的发展中在公司经营数字化增效的前提下我们将加大在行业拓展的投入，包括光伏与储能、环保水处理、钢铁与冶金、汽车与汽零重点行业、物流仓储与包装、轨道交通与高速、电源电池与电子设备、食药烟草等行业已经制定了相应的拓展策略及业务团队部署。随着工业 4.0、中国制造 2025、数字经济概念的提出，众业达也积极探索输配电设备的数字化，开发了 E 控物联这个 SaaS 工业物联平台，并推出了 EMS 电力监测系统。EMS 电力监测系统能够采集客户各种电器设备的用电、发电参数，将这些参数上传到 e 控物联，以便客户对能源使用、设备运行做统计、分析、优化和维护。为输配电设备生产企业、产业园区、产业集群提供了数字化转型升级的工具，可以助力输配电产业数字化。谢谢提问！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 04 月 26 日