

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： 2024-006

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	GSAM: Herman Klein IMC: Daniel Ottens Kuwait Investment Office: Rajeev Bahl Milford Asset Management: Jerram Lindsay Millennium: Florian Hillenbrand MLP: Elliott Gogny-Goubert Optiver: Wasi Rizvi Pictet AM: Ivo Weinoehrl Point72: Jonas Kleiber S14 Capital: Rounit Saluja Squarepoint Capital: Thomas Truckle VAM LLP: Bradley Jacobs
时间	2024 年 9 月 5 日
地点	众业达电气股份有限公司
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 张海娜 新渠道开发部负责人 黄海鹏 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	1、公司基本情况介绍 众业达是国内最大的工业电气分销服务企业，专注于中低压电气和工业自动化产品分销、系统集成和成套产品制造，能为客

户提供一站式的工业电气产品服务和系统的解决方案。

公司是目前全国唯一同时具备以下核心竞争力的工业电气分销服务企业：（1）具备覆盖全国性的销售网络：54家子公司、120多个办事处，且除了线下销售网络，还自主搭建了线上平台众业达商城，实现线上线下协同增效的运营模式；（2）具有全国性物流网：7大物流中心、50个物流配送中转仓；（3）全国性工业技术服务网络：能为客户提供售前技术选型支持、行业解决方案、安装调试、人员培训、售后技术服务等，全方位、体系化服务客户。

2、公司上半年销售情况及影响原因

2024年上半年，受市场需求放缓、竞争加剧等因素的影响，销售不及预期，公司实现营业收入5,209,095,822.45元，同比减少9.70%；实现归属于上市公司股东的净利润130,621,868.10元，同比减少39.47%。

3、公司下游行业及客户情况

工业电气广泛的下游应用涵盖了几乎所有行业，包括制造业、能源、交通运输、建筑等领域。由于下游分布广泛，不同的行业周期，均有突出发展的下游行业带动整个电气自动化行业的稳定增长。今年，公司重点部署了光伏与储能、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、食药烟草等八大行业。

公司是一级分销服务企业，客户以B端为主，主要有盘厂、集成商、二级分销商、原始设备制造商、工程安装公司等，线上商城除了上述客户类型，还有贸易商、MRO、行业客户、五金门店、装饰设计公司等其他类型的客户，客户相对比较分散。

4、客户在选择产品的时候主要考虑哪些因素？价格、质量还是服务？

不同客户的需求会不一样，有些会考虑品牌，有的会考虑质量，有些同时要考虑价格和预算，有些客户可能更看重服务或者到货周期。公司是多品牌分销服务商，均能满足客户的多样化需求。

5、年度分销协议及折扣情况

公司每年会与供应商签订年度分销框架协议，在过程节点中结合市场、项目及实际可能会有调整。此外，也会有各种促销政策的谈判等。按年度分销协议约定，供应商每年会综合考虑公司的采购指标完成情况、市场拓展情况、服务支持情况等，按季度、年度给予公司采购量一定比例的销售折扣。

6、公司产品的采购与库存

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，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。在产品的采购上，主要是对常规品备货，备货会根据市场及客户需求的货期进行备货，有的是2周，有的是1个月，有的是2个月，原则是不会超过3个月。非常规类产品会与客户沟通确认工期、交货等细节后，向供应商下单采购。

另外，一般情况下，部分供应商有流通产品库存政策的，会有相应的退换货政策，公司可以在一段周期，对流转速度较慢的产品通过退换货政策优化库存结构降低存货积压风险。同时，公司也有制定相应的制度及措施来管理和提高存货周转率。

7、公司分销的品牌

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。公司分销的产品覆盖品牌近200个、SKU100多万种，其中外资品牌采购占比较大。公司2023年度前五大供应商分别为施耐德、ABB、西门子、常熟开关、德力西，前五大供应商在

	<p>公司的采购占比为 76.41%。国内品牌与外资品牌在价格、质量、安全性能、推广等方面各有优势。</p> <p>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。</p> <p>8、海外业务情况</p> <p>公司于 2024 年 4 月 26 日召开的公司第六届董事会第八次会议审议并全票通过了《关于向全资子公司業伯有限公司增资的议案》，拟使用自有资金向業伯增资 4,200 万新加坡元，推动海外布局，拓展公司在东南亚等海外市场电气自动化分销业务。目前在走相关流程，后续如有进展将及时公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>无</p>