

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： 2024-008

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	深圳国安基金投资发展有限公司——陈晓钊 广东省铁树资产管理有限公司——肖建斌、林进森 东方财富证券汕头营业部——李全彬 国投证券汕头金砂路营业部——胡南山 国投证券汕头分公司综合金融部——林聘 国泰君安汕头金砂路营业部——曾慧敏、林霄
时间	2024年9月20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>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。</p> <p>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</p>

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、公司上半年业绩受影响的原因以及公司全年业绩预计如何？

2024 年上半年业绩主要受市场需求放缓、竞争加剧等因素的影响。

公司披露的 2024 年度财务预算是：2024 年实现营业收入 125.11 亿元，同比增长 5%，实现净利润 2.51 亿元，同比下降 3.57%。该预算是基于对市场的预判作出的，不代表公司盈利预测，能否实现取决于市场状况变化等多种因素，存在很大的不确定性。公司将进一步加强对核心客户、中小客户的覆盖，开发新客户，争取做好全年业绩，具体以实际为准，敬请关注公司相关公告。

3、公司在新能源领域的业务情况及规划

公司战略之一就是行业覆盖，立足于现有业务，不断向相关行业尤其新兴行业延伸布局，推动公司业务可持续发展。公司分销的元器件产品广泛应用于风电、光伏、储能等多个领域。此外，在风电领域，公司可为有需求的客户提供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等；在光伏方面，公司可为客户提供逆变器冷却系统，为其提供方案咨询、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。

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。未来也会继续结合市场需求持续落地公司的新能源行业覆盖战略。

4、公司充电站业务情况

关于电动车充电系统集成方面，公司可为客户提供安全、可靠、高效的充电站整体解决方案。目前已经积累了乘用车交直流充电桩、充电管理后台系统、以及手机端 APP 软件等完整充电网络开发运营经验，目前在全国已销售了 50 多套预装式充电站，运营 6 个站点（4 套为预装式充电站，2 个为充电桩快充站点）。

5、众业达商城的定位及作用

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，能满足客户不同需求的“一站式工业品服务平台”。众业达商城拥有众多全球知名品牌一级代理牌照，为客户提供正品货源保证及适合客户的数字化对接解决方案，让客户可根据自己实际应用场景实现数字化采购及管理，缩短供应链货期、降低采购成本、保障服务质量。

公司采用的是线上线下协同增效的运营模式，商城在公司的定位里承担了“众业达客户电子化入口、客户推广出口”的职能，作为公司电子化订单的接入口，也大幅提高工作人员的工作效率，使得工作人员能腾出更多精力覆盖更多的大客户，所以对线下业务是一种增效和销售促进。因为线上只是对外销售的一个窗口，跟线下一样，订单进来后都是到 ERP 系统、商务、物流、售后系统。

自 2021 年，公司启动“众业达在线”联营项目，对 zydmall.com 电商业务进行全面升级，项目通过联合品牌商及全国优质贸易企业共同搭建“众业达在线联营体系”，以“慧采平台”和“联营商城”为运营载体，聚合共享渠道及供应链，形成 S2B2C 电商运营模式，同时结合线下“O2O 品牌联营店”、“云仓储”物流及众业达输出的轻量化业务运营软件，从产品供给、仓储配送，为联营商提供全程的数字化管理，从供应商供给到配送客户端全程的数据透明化，提升整个供应链体系统的效率。

6、公司工业电气分销业务在国内的发展空间及公司海外业

务情况

工业电气产品下游分布广泛，产品广泛应用于电力、通信、装备制造、市政、新能源、自动化、电子、轨道交通、基础设施、智能制造等各个领域。公司工业电气分销业务市占率还比较低，国内整个行业市场空间还很大。

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《关于向全资子公司莱伯有限公司增资的议案》，拟使用自有资金向莱伯增资 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。目前第一笔增资款 2,100 万新加坡元已汇出，且莱伯已办理好该款项的注册登记手续，后续公司将根据莱伯的经营需要，将董事会审批的 4,200 万新加坡元增资额度逐步增资到位，并及时履行信息披露义务。莱伯将结合实际推进相关海外业务。

7、设备更新大主题背景下对公司的业务机遇

关于设备更新政策涉及的范围较广，如部分老旧设备升级改造、制造业升级与转型、新旧基建投资中所需的技术服务及相应的元器件产品，此外，随着中国经济不断发展，电气自动化产品的需求也呈现出稳步增长的趋势，上述均在公司的业务范围内。公司将努力抓取各种机遇，大力推进业务发展。

8、公司数字化的具体情况以及给公司带来的影响

公司持续进行数字化建设与升级，ERP 系统作为整个众业达集团业务系统的核心，日常有 2000 以上的并发用户，日处理各类单据数量达 10 万张以上，并与多个供应商的订单平台通过 EDI 接口进行订单等数据的交换。另外，根据不同业务及日常办公需求，还存有多套业务支持系统，比如提供决策依据的 BI 系统、进行仓储及物流管理的 WMS 系统、对客户关系进行管理分析的 CRM 系统、电子商务平台 ZYDMALL 及自动化办公平台 OA、HR 系统等。通过数字化管理工具的全面推行，赋能业务，实现从售前、

	<p>售中到售后的全流程数字化覆盖,推动公司与其他友商的差异化发展,提升客户体验和粘度,提升公司运营管理效率,实现业务的可持续发展。</p> <p>数字化一直是作为公司核心竞争力提升的关键方向,首先是不完善与提升内整体的信息化建设,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。实现业务数据化到数据业务化。</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,可作为附件)</p>	<p>无</p>