

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： 2024-009

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	南方基金管理股份有限公司——卢玉珊、任婧、张磊、种一帆、王东华 国海证券股份有限公司——傅麒丞
时间	2024年11月6日
地点	众业达电气股份有限公司
形式	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 张海娜 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。</p>

2、公司今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。

3、公司对上下游的账期情况

供应商会给公司一定的信用期。公司给客户的信用期，会按照公司制定的客户风险控制体系，根据客户规模、资信情况、既往合作历史等方面综合评估客户风险状况，从而给客户设定不同的结算周期和信用额度。同时，公司会通过分销子公司加强对客户信用的审查，及时跟踪市场信息，采取包括发放律师函、法律诉讼等多种手段积极回收逾期应收账款，尽可能防范应收账款坏账风险。

4、公司下游行业及客户情况

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。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。

5、公司分销的品牌及客户的偏好

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

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。

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。

6、公司销售的产品价格

公司分销的产品定价会结合供应商指导价、自身采购成本以及市场实际来定价。一般情况下，同类型的产品，外资品牌的产品价格会高一些。另外，随着向供应商的采购成本提高，公司也会相应提高销售产品单价。

7、供应商的折扣返点情况

对于分销业务，公司每年均与供应商签订分销协议，按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。不同品牌、同个品牌的不同产品线的折扣都不一样。

8、线上线下业务的定位

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。

9、海外业务情况

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

	<p>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，且業伯已办理好该款项的注册登记手续，后续公司将根据業伯的经营需要，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。業伯将结合实际推进相关海外业务。</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>