

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：2025-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中航证券有限公司 王卓亚
时间	2025 年 11 月 13 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	1、公司基本情况介绍 公司主营业务为通过自有的销售网络分销签约供应商的工业电气元器件产品，以及进行系统集成产品和成套制造产品的生产和销售。 公司是目前全国唯一同时具备以下因素的工业电气自动化服务商：全国性的销售渠道及物流网络，多品牌（国产、合资），多品类（配电、工控、气动、服务、数字化、MRO），多地区（国内主要一二线城市），多行业（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），多维度（产品、解决方案、运维），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。 2、公司的业务环节覆盖分销、物流仓储、专业技术服务、

	系统集成和成套制造等各个环节。这些业务环节对公司核心竞争力的构筑及影响 （1）公司分销的产品覆盖品牌近 200 个、SKU100 多万种，满足所有客户一站式购买需求，高效省时便捷。 （2）公司拥有完善的销售网络，通过覆盖国内主要城市的 53 家子公司及 120 多个办事处，为客户提供稳定、及时、快捷的产品与服务，并通过全国销售网络联动为客户提供全国范围内的全面服务。 （3）公司通过覆盖全国核心城市的 7 大物流中心和 50 个物流配送中转仓有效缩短了全国范围内产品的供货周期，从而使得公司能够为客户提供及时和快捷的配送及仓储管理服务。 （4）公司通过信息化系统的应用和服务管理体系的搭建，构建以总部技术中心为统筹，区域服务中心为核心入口的全国性工业技术服务网络，能够为客户提供售前技术支持、行业解决方案、人员培训、售后技术服务等。 3、公司主要供应商及近几年的供应商变化 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。公司前五大供应商近几年未发生变化，分别为施耐德、ABB、西门子、常熟开关、德力西。随着公司不断引进新品牌新品类，前五大供应商在公司的采购占比逐步下降。近几年，公司拓展了研华、天正、德力西、欧姆龙、SMC、禾川等品牌。 4、公司主要客户类型 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、原始设备制造商、二级分销商、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、公司下游行业以及传统基建、房地产行业发展的放缓对公司的影响

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。由于不同的行业周期，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，故个别行业的产出调整对我们影响不会太大。

6、公司与供应商的销售折扣情况及变化

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。

7、公司与客户的结算方式以及应收账款的回款等情况

公司与客户实行以现款结算为主的货款回收方式，同时也有银承和商承。此外，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。

公司建立了以资金风险控制为核心的财务管理模式，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。

8、公司的主要经营地区是国内，未来有无开拓海外市场的计划？

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》，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

	第一笔增资款 2,100 万新加坡元已汇出,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。 公司推进业务出海,目前已完成越南、泰国、印尼的本地市场调研,并初步完成了越南、泰国的团队搭建,越南已有试点业务。 9、公司 2025 前三季度归母净利润增速近 30%的原因以及对 2025 年全年业绩的预计 公司 2025 年前三季度实现营业收入 83.43 亿元,同比增长 0.61%,实现归属于上市公司股东的净利润 1.81 亿元,同比增长 29.37%,主要是去年同期受市场环境以及行业高库存等因素影响了公司的毛利率。2025 前三季度毛利率 8.61%,较 2024 年前三季度相比提高 0.36%。 公司 2025 年度财务预算,预计实现营收 118.42 亿元,同比增长 7%;预计实现净利润 1.96 亿元,同比增长 13.6%。该预算在当时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。 10、预计“十五五”期间,AIDC、大电网改造等领域的景气度在提升,请问 AIDC 的快速发展、电网数智化改造与升级等,对于公司的影响以及公司未来发展规划 工业电气产品广泛应用于国民经济的各个领域,涉及电力、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。AIDC 的快速发展、电网数智化改造与升级等产业升级和政策红利有利于持续推动市场扩张,给公司业务带来更多的业务机会。 公司作为国内领先的工业电气与自动化产品分销商,依托完
--	---

	善的供应链体系、广泛的覆盖网络和多元化的产品组合，将持续深耕国内市场，为客户提供一站式产品采购及技术支持与服务。面对行业智能化、绿色化、数字化的转型趋势，公司将进一步优化产品结构、拓展优质供应渠道、提升服务能力，满足客户对智能制造、新能源、绿色制造、人工智能等领域的需求。同时，公司顺应全球制造业供应链调整的趋势，积极探索海外市场拓展机会，推动国内外业务协同发展，提升公司国际化影响力，迈向更广阔的发展空间。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
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）	无