

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：2026-001

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 2025 年年度报告网上说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 20 日（星期一）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 董事：黄海鹏先生 独立董事：沈忆勇先生 财务总监：王宝玉先生 董秘、副总：张海娜女士 副总经理：陈钿瑞先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：为啥股票一直跌 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。公司将稳步推进战略实施，持续做好经营管理，争取以稳健的业绩回报投资者。 2、问：公司在充电桩、工业机器人等新兴业务领域有布局，请问 2025 年相关业务的营收、利润贡献如何？ 答：尊敬的投资人您好！2023 年起，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、物

流仓储与包装、轨道交通与高速、电源电池与电子设备、食药烟草八大行业。2025年，基于重点行业的深化布局，属于重点行业的头部客户业务的收入和利润增速显著高于公司的平均水平。

3、问：2025年经营现金流净额4.94亿元，同比-30.17%，大幅下滑的主要原因是什么？是否与应收款、存货、付款政策相关？

答：投资者朋友您好！2025年经营现金流净额4.94亿元，主要是报告期内保持正常的经营活动，客户和供应商的结算方式、结算账期影响所致。

4、问：请问公司“众业达在线”分销云平台的建设进展如何？

答：投资者朋友，您好！众业达在线的基础软件建设包括“联营商城平台”“慧采平台”和“云仓储”平台的基础建设已经完成，也已经进入试运行阶段，后续会进一步迭代后开始小范围的推广。感谢您的提问！

5、问：公司核心的低压电气分销业务仍是营收基本盘，但去年也出现微降，面对行业竞争加剧，请问如何巩固与ABB、施耐德、西门子等核心供应商的合作关系，提升渠道竞争力？

答：您好！我们与重点供应商一直保持良好紧密的合作关系，面对当前激烈的市场竞争，双方在渠道开发，行业业务，海外业务等方面都加大了相应的投入和合作。众业达是多品牌分销商，近年来也不断引入新的品牌和产线，不断优化供应链体系，提升客户粘性！

6、问：2025年营收同比-2.44%（107.97亿元），但归母净利润+11.25%（1.88亿元），营收降、利润增的核心驱动因素是什么？是产品结构、毛利率、费用控制还是非经常性损益？

答: 尊敬的投资人您好! 2025 年营收同比-2.44%(107.97 亿元), 但归母净利润+11.25% (1.88 亿元), 营收降、利润增的核心驱动因素主要是公司通过优化产品结构等措施, 提高销售毛利率所致。

7、问: 2025 年财务费用同比+21.15%, 增幅显著高于销售/管理费用, 主要受汇率、利率、融资结构哪项影响最大?

答: 尊敬的投资人您好! 2025 年财务费用同比+21.15%, 增幅显著高于销售/管理费用, 主要是公司做好资金存款筹划, 投资交易性金融资产, 收益计入投资收益影响所致。

8、问: 2025 年中压电气分销-12.75%、系统集成-22.20%, 两大板块大幅下滑的行业与公司内部原因是什么?

答: 尊敬的投资人您好! 感谢您的关注与支持, 中压电气分销下滑主要原因整体房地产行业受市场影响很大, 中小项目数量大幅减少, 导致中压产品产出受到很大影响, 另系统集成项目基于市场内卷, 整体风险较大, 所以有选择性的做。在风险可控范围内才参与, 故相对有影响。

9、问: 去年华北地区营收同比下滑, 是下滑幅度最大的区域, 而中南地区实现两位数增长, 请问区域业绩分化的原因是什么?

答: 尊敬的投资人您好! 中南与华北两大区域的市场表现分化, 核心症结在于产业结构差异。近年来, 随着新能源、充电桩、储能及数据中心等新兴产业的周期性爆发, 中南地区充分受益于此前的产业布局红利; 相比之下, 华北地区因在上述新兴赛道的前期积淀相对薄弱, 导致该区域客户在 2025 年的业绩表现中处于相对弱势。这一分化并非源于公司内部资源的地区性倾斜, 而是外

部产业基础差异所致。

10、问：工控产品分销+1.17%，成为唯一正增长主业，其增长动力（行业、客户、产品）是什么？未来能否成为第二增长曲线？

答：尊敬的投资人您好！首先，工控自动化业务的增长动力：1）行业端：受益于新能源（光伏/储能）、智能制造、汽车制造等下游自动化升级需求，工控产品渗透率持续提升；2）客户端：通过“分销+技术服务”模式，绑定优质制造企业客户，深化行业解决方案，提升客户粘性；3）产品端：依托多品牌代理优势，覆盖 PLC、伺服、传感器等核心品类，优化高毛利产品结构，提升业务韧性。其次，工控业务已成为公司第二大主业，是公司向“自动化解决方案服务商”转型的核心抓手。随着制造业数字化转型加速，工控业务有望持续增长，逐步成为支撑公司发展的第二增长曲线。

11、问：中南地区+11.70%、华北地区-10.86%，区域表现严重分化，背后是行业周期、竞争格局还是公司资源倾斜？

答：尊敬的投资人您好！中南与华北两大区域的市场表现分化，核心症结在于产业结构差异。近年来，随着新能源、充电桩、储能及数据中心等新兴产业的周期性爆发，中南地区充分受益于此前的产业布局红利；相比之下，华北地区因在上述新兴赛道的前期积淀相对薄弱，导致该区域客户在 2025 年的业绩表现中处于相对弱势。这一分化并非源于公司内部资源的地区性倾斜，而是外部产业基础差异所致。

12、问：连续两年营收下滑，2026 年营收企稳/回升的确定性与关键举措是什么？

答：投资者朋友您好！过去由于市场环境的变化，竞争

剧烈，我司为控制应收风险，选择风险可控客户进行合作。客户结构上我司持续大力开拓 OEM 和行业渠道客户，未来工控业务渠道和行业客户渠道可能为我们带来较好的增量预期，同时对应业务结构的调整我们也相应进行前端业务团队结构的调整，以适应未来市场的变化。
感谢您的关注！

13、问：非经常性损益 842.76 万元，同比+200.7%，主要来自金融资产公允价值变动，这类收益是否可持续？

答：尊敬的投资人您好！非经常性损益 842.76 万元，同比+200.7%，主要是公司投资交易性金融资产影响，公司将根据自身情况做好资金存款筹划。

14、问：年报提出“3+1 战略+业务出海”，2025 年海外布局实际进展如何？2026 年海外拓展目标与投入规划？

答：投资者朋友您好！2025 年众业达开始正式启动海外业务，已经完成了越南、泰国、印尼的业务性调研，并完成了越南公司的开设，海外供应链建设方面联合控股子公司工控网发起了 IEAC 中国新质制造出海联盟，集结国内优质制造工厂抱团出海，已经形成了完整的基础体系；2026 年众业达将继续加大在海外业务的投入，计划启动马来西亚、新加坡、澳洲的业务调研工作，并完成泰国、印尼及马来西亚公司的开设。感谢您的关注。

15、问：2025 年 10 派 3 元，并拟授权 2026 年中期分红，分红比例提升的考量是什么？与现金流、资本开支如何平衡？

答：尊敬的投资人您好！首先，公司 2025 年归母净利润同比增长 11.25%，经营活动现金流净额充裕（4.94 亿元），具备持续分红的基础。本次 10 派 3 元的方案，是对股东回报规划的落实，旨在与股东共享经营成果；本

	<p>次分红方案不仅提高了年度分红比例，还拟提请股东会授权董事会实施 2026 年中期现金分红，通过提高分红频次，进一步增强投资者回报水平，体现了公司对长期股东回报的重视。其次，关于分红与现金流、资本开支的平衡逻辑：1)经营现金流持续支撑，分红仍有安全垫；2) 资本开支层面：无重大刚性支出，资金安排审慎 3) 长期视角：兼顾短期分红与公司长期发展。</p> <p>16、问：你好，董事，关于中东局势和霍尔木兹海峡的封锁，是否对公司主要三大欧洲主要客户有影响，从而影响一季度业绩？</p> <p>答：尊敬的投资人您好！根据我们对主要供应商针对中国业务供应链情况的了解和评估，公司主要欧洲供应商（施耐德、ABB、西门子）的产品多通过国内保税仓/本地分销体系交付，霍尔木兹海峡封锁对其直接供应链影响有限，一季度业绩暂未受到显著冲击。公司将持续跟踪局势变化，评估潜在物流成本波动风险。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 04 月 20 日