

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2022年8月30日投资者关系活动记录表（一）

编号：2022-022

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会议 </u>
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 中金证券：龚晴、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited：Fanhanli、杜新正、上海耀之资产管理：叶祎梦、HGNH International Asset Management (SG) PTE. LTD：赵培
时间	2022年8月30日
地点	公司证券部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈志国、证券事务代表 任燕清
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况？ 公司上半年受疫情、运输及下游需求等影响，无论销售收入及利润都有下滑。上半年公司实现营业收入 37.66 亿元，同比下降 4.62%，归属于上市公司股东的净利润 0.63 亿元，同比下降 74.94%，其中，管道业务完成 30.41 亿元，同比下降 11.22%，太阳能业务完成 5.18 亿元，同比增长 86.91%，电器开关业务完成 0.23 亿元，同比下降 27.76%，其他业务收入 1.84 亿元，同比下降 14.13%。公司业绩下降的主要原因：一是增计恒大应收款的减值准备减少利润 9,758 万元；二是国内疫情点状交替扩散，地产与工程等很多项目无法施工，特别是在长三角区域，导致管道销量下降，物流成本增加；三是主要原料

价格从去年下半年开始至报告期末虽有下降,但整体仍高于去年同期,未能向市场传导部分推高生产成本。

二、上半年公司出口情况较好,太阳能业务增长的主要原因?下半年或明年对太阳能的展望?

上半年公司出口情况较好,包括太阳能出口和管道出口,特别是太阳能业务出口,占了很大一部分,公司子公司公元新能上半年营业收入同比增长了 86.91%,其 90% 以上业务出口,下半年包括明年,公司对出口整体业务预期相对较好。公元新能目前组建了开拓国内市场的团队,并在安徽新建了生产基地,近期新建生产基地陆续投产,其产能能够支撑近两年太阳能增长的目标。

三、公司下半年对于市政基建端的展望?

目前看来市政基建没有年初的预期情况好,但从公司业务板块来看,市政工程直接招投标业务仍有 10% 左右增长。就目前而言,公司在手的基建订单要比去年同期好,如果下半年国家加大对基建投资以及疫情情况好转后开工进度加快,下半年基建的增长要比地产及建筑领域有一个比较好的预期。

四、公司对恒大计提情况?

去年公司对恒大的应收账款按单项 20% 计提坏账准备,今年上半年又计提了 20%,总共已经计提了 2.06 亿左右的坏账准备。对恒大的应收账款计提坏账对公司整个经营情况影响不大,公司目前生产经营正常,现金流也比较充足,尽管恒大计提影响公司利润,但不会影响到公司正常生产运营。

五、公司出口运费成本是否增加?

公司产品出口主要的报关方式是 FOB 形式,公司承担的运费只是公司到港口之间的国内运费,海运费成本主要由客户承担。

六、公司上半年各产品的销售情况?

公司管道销售主要分为 PVC、PPR、PE 三大类,PVC 产

品上半年销售 18.67 亿元，占营业收入的 49.59%，同比下降了 6.71%；PPR 产品上半年销售 5.04 亿元，占营业收入的 13.39%，同比下降了 22.43%；PE 产品上半年销售 5.61 亿元，占营业收入的 14.9%，同比下降了 15.49%。

七、疫情过后，公司家装业务会不会明显提升？

公司家装业务由家装事业部统一管理和销售，这块业务前期公司投入的人力、资源、宣传等较大，有一个蓄势的过程，需要一段较长时间的积累和沉淀。公司前期通过了一定的积累，也具备了一定增长条件，后期会有一个加速过程。公司的家装业务，目前除了利用原有的渠道经销去做零售，另外也在积极与一些家装公司合作，包括一些全国性或区域性的家装公司在合作。家装业务目前占公司的销售只有 6%左右，希望家装业务通过之前品牌的沉淀，后期服务能力的提升，这块业务未来 2-3 年能做到占公司销售收入的 10%以上。

八、公司在华南区域销售下降幅度较大的原因？

华南区域上半年销售降幅比较大，下降幅度达到了 37.12%，有内因也有外因，外因是华南市场竞争激烈，公司在华南尚需进一步增强实力。内因是公司内部调整，华南深圳公元主要是做地产配送，公司考虑到运输成本管控等问题，把原在深圳公元的房地产业务按就近原则分配到其他生产基地，这样即能按生产基地就近原则服务客户，又能降低运输费用；另一方面广东公元在取得厂区内的一块土地之后，对厂区车间重新规划和改造，也对生产经营产生一定的影响，后期广东公元建成之后，具备 10-15 万吨的生产能力，对华南拓展市场能力会有一个很大的提高。

九、公司原料储备情况？

由于大宗原材料 PVC 树脂价格从六月中旬开始出现较大幅度的下降，目前原料储备较前段时间有所增加，公司会在价格相对低位时通过现货和期货市场适当增加原材料储备，下半

年原材料成本压力比上半年会有所缓解。

十、原料价格下降对公司毛利率有多大影响？

公司主要原料占成本的比重在 80%左右，原料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大，原料价格在上升通道时，因公司转嫁成本的时间相对滞后，幅度相对也小，因此公司盈利能力会受到挤压，同理，原料价格在下降通道时，公司的盈利水平会相对较好。

十一、公司下半年发货量及收入端的展望？

从目前情况来看，下游需求并没有想象中恢复的那么快，下半年整个销售情况并不乐观，但因 PVC 原料价格下降，下半年成本端压力会小一些。按年初既定的目标，完成销售增长 15% 会有一些困难，但公司会尽最大努力减小与目标的差距。

十二、公司对太阳能预期？

公司太阳能业务主要是出口为主，出口主要是欧美发达国家，目前太阳能市场下游需求较好，另外公司在海外客户群体逐渐积累，国外渠道经销还是在进一步完善。目前公元新能源公司也在组建国内销售团队，对国内市场进行业务拓展，后续也会考虑拓展太阳能工程领域，公司对太阳能业务还是比较看好。今年年上半年公司对太阳能公司进行了改制，计划把太阳能单独分拆出去在新三板挂牌，未来条件成熟后，不排除在二级市场进行融资。太阳能业务之前是在培育阶段，现在已进入良性发展阶段。公司单独对太阳能管理团队做了股权激励，也说明公司高管层对太阳能的期望较高。

十三、公司直销、经销的收入占比情况？

公司销售以经销渠道为主，上半年渠道经销占比约 54%左右，地产直接配送销售占比约 11%左右，市政工程直接招投标占比约 4%左右，家装销售占比约 7%左右，出口占比约 23%左右。

十四、市政管道收入占比有多少？

公司销售以经销渠道为主，市政领域所用管道品类较多，大、小管道都有，公司并没有完全详细的统计，粗略估算进入市政领域的占比大概在 20-30%左右。公司内部有将管道按给水和排水领域区分，给水管道占管道销售的 30%多、排水管道占管道销售的 40%多，电力通信管占管道销售的 20%左右。

十五、恒大下半年还会计提多少比例？

下半年公司对恒大应收账款的计提比例，公司会结合恒大事件的发展态势、公司的经营情况及公司未来的发展综合考虑，同时也会综合会计师的审计意见来做具体决定。

十六、公司其他地产客户回款情况？

公司对地产直接配送业务较为谨慎，目前房地产业务主要针对规模大、国有背景，且资产状况比较好的公司做直接配送，公司地产直供客户比较集中，目前主要有万科、招商、保利、中海、旭辉等几大地产的直供约占 80%以上，目前除了恒大，公司直接配送的其他房地产业务风险可控，回款较为良性。

十七、江苏淮安生产基地建设情况？

江苏淮安生产基地因疫情及下游需求影响，比预期的进度略有滞后，但下半年会有产能出来，公司华东地区作为主战场，如果淮安基地投产，整个华东地区运输成本会下降较多。

十八、公司在华东地区深挖的方式及规划？

公司业务主要是在华东，未来的发展，华东仍然是我们的主打市场，公司在华东地区一级经销商的布局比较完善，深挖华东更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等，未来在长三角地区打造 100 万吨以上的产能。

十九、公司如何打算将华东区域的优势复制到其他区域？

公司在华东区域有很强的品牌影响力和市场基础，在其他区域市场，品牌影响力也在逐渐增强。优势区域外拓展市场，首先会寻找合适的经销商，在营销网络薄弱地区会设立仓储中

	<p>心，通过仓储中心去辐射市场。之前天津和重庆这两个生产基地出现长时间亏损的状况，是因为建厂时在当地销量没有根基。之后是会先有一定的销量基础，再去投建新的生产基地，公司目前在岳阳和淮安建生产基地，都是先有销售市场基础，然后才考虑建厂。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月30日