

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（二）

编号：2022-023

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> </u> 电话会议 <u> </u>
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 天风证券 鲍荣富 王雯 熊可为、进门财经 程建辉 李倩、成泉资本管理 王海斌、东海基金管理 何泽林、Eurizon shuyan、上海重阳投资 王明聪、山东明湖投资 王雪峰、深圳金友创智资产管理 阮泽杰、上海赢动私募基金 王钱维、禅龙资产管理 杨博显、上海星壤资产管理 赵朝侠、合信金安投资管理 李鸿垠
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、下半年公司毛利率会有所改善吗？

分产品来看，虽然 PVC 原料价格在六月中旬开始下降幅度较大，但前期公司由于有一定的库存，低价原料在下半年才能逐渐体现在成本里，上半年 PVC 原料同比还是较高，下半年 PVC 毛利率应该会恢复的好一些，PE 产品主要是根据招投标时点的定价情况，销售价格基本上随行就市，上半年 PE 原材料库存价格也相对较高，PPR 产品原料及销售价格相对稳定，综合看，下半年毛利率会有一定改善空间。

三、公司管道产品下游应用领域情况？

公司销售以经销渠道为主，公司内部将管道按给水和排水去区分统计，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。

四、公司直销、经销的收入占比情况？

上半年渠道经销占比约 54%左右，地产销售占比约 11%左右，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。

五、海外市场需求情况？

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，近期新建生产基地会陆续投产，其产能能够支撑近两年太阳能增长的目标。

六、公司产能扩产安排情况？

上半年公司整体情况不是特别好，产能扩张也在放缓，目前江苏淮安新建的生产基地还在正常推进，但项目建设进度因疫情及下游需求影响，比预期的稍微滞后一些，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。另湖南岳阳基础建设已经完成，去年就有部分产能出来，后面会根据业务拓展情况逐渐释放产能。目前暂时没有在其他地方新建产能的规划，如果下游需求上来，公司大部分生产基地在现有的基地上都能增加产能。

七、恒大应收账款计提情况？

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是特别大，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，但不会影响公司的正常生产运营。

八、其他地产客户的回款情况？

公司对地产直接配送业务较为谨慎，目前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地产业务风险可控，回款较为良性。

九、目前的高温天气及限电政策对公司有影响吗？

会有一些影响，但直接影响不大。公司内销产品主要采用以销定产与合理备货相结合的生产模式，由于内销的主要产品系列均存在成熟的市场，且用途、规格基本稳定，公司根据多年的经验对各常用品种规格设立了合理的库存储备量，大概有一个月左右的库存。今年限电对部分生产基地有一定影响，但直接影响有限，最主要的是看下游需求。

十、公司产品在市政领域的占比情况？

公司销售以经销渠道为主，渠道下游销售在地产领域还是市政领域不好统计，粗略估算进入市政领域的占比大概在20-30%左右，进入地产的在60%以上。但公司内部有按给水和排水去区分，目前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。

十一、公司卫浴发展情况及未来布局目标？

公司卫浴业务是利用原有的销售渠道网络进行销售，目前卫浴主要销售在华东区域，上半年华东区域因疫情严重，卫浴的销售也有一定的受阻，目前卫浴业务销量不大。公司进入卫浴板块主要目的是想丰富全屋家装产品的类别，和家装产品产生协同效应，对家装这块有正向的促进作用，公司专门成立了卫浴事业部去拓展卫浴的销售，后期对卫浴版块的销售信心还是比较大的。

十二、公司对下半年展望？

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

十三、原料价格下降，产品出厂价有没有下调？

影响毛利率最大的主要因素是原材料，原材料占成本的比重有80%左右，原料价格波动并不必然会导致销售价格同步变动，公司会根据市场情况及其他竞争对手调价情况决定是否调整终端产品价格，原料价格波动传导到产品价格上会有一些滞后性。原料价格是从六月中下旬开始下降较大，公司在八月份的时候对部分产品做了一些调整。

十四、公司2023年的目标会有变化吗？

公司前期制定2023年销售目标达百亿，公司对2023年目标没有变，正常情况下如果没有特别重大的特殊原因的话，能够在2023年完成百亿销售目标。

	<p>十五、后续公司在家装方面的布局？</p> <p>公司专门成立了家装事业部来拓展家装业务，家装业务一方面是利用原有的经销渠道，嫁接优管家服务，另一方面通过和家装公司合作，包括与一些全国性或区域性的家装公司在合作。公司对家装业务倾注的资源较多，包括人员、广告等等。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。</p> <p>十六、太阳能业务的具体情况及展望？</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 30 日