

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（三）

编号：2022-024

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： 德邦证券 闫广 杨东谕、进门财经 刘常青、中信保诚资产管理 金炜、山东驼铃私募基金 张帆、正心资产 侯启明、鼎诺投资 郑一鸣
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、恒大应收账款计提情况及以房抵债情况？

公司之前和恒大集团往来业务量较大，自去年恒大及其成员企业出现资金周转困难，出现商业承兑汇票逾期未兑付情况，公司于 2021 年 5 月 1 日停止了向恒大及成员企业的供货，并积极和恒大及其成员企业保持联系，就应收票据中 1.67 亿元达成购买资产的解决方案，截止上半年，以房抵债部分已有九千万左右取得了房产证，还有七千多万未取得房产证，不过公司以房抵债的资产是接近于完工状态，在当前恒大复工复产保交楼的大背景下，未取得房产证的资产风险并不大。对恒大应收账款，公司去年年度按单项 20% 计提，今年上半的计提了 20%，截止六月末对恒大整体计提了 2.06 亿左右。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，但不会影响公司的正常生产运营。

三、目前公司销售恢复情况如何？

从目前情况来看，下游需求并没有想象中恢复的那么快，市政工程的订单同比去年有一定的增长，但是出货率并没有体现出来，其中一部分原因应该是高温天气及限电等因素影响了下游开工率，但因原料价格下降，下半年成本端压力会小一些。

四、招投标项目提升比例的情况？

从今年公司招投标工作上看，公司参与投标项目次数要比往年多，中标率也比往年高。公司在年初对内部做了一些调整，把华东大管道营销中心和上海销售公司进行了整合，也把工程项目部进行了调整，为市政业务能够更好发展提供保障，今年上半年公司市政工程业务同比有 10% 左右的增长。

五、公司地产及市政业务量的占比情况？

公司管道业务主要应用于房地产及市政领域，上半年公司地产直供的占比在 11% 左右，市政管道直供的占比在 4% 左右，

其他主要通过渠道经销进入地产和市政领域，按公司产品结构大致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。

六、除了恒大，其他地产客户有没有风险敞口？

恒大事件出来之后，公司对地产直接配送业务较为谨慎，地产业务目前主要针对规模大、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。

七、地产客户的账期及付款形式有没有调整？

公司和地产客户的账期是按照合同约定条款来的，根据不同的合同，账期也会长短不一，付款除了原来恒大是商业承兑汇票外，其他的地产客户基本是银行承兑汇票及银行转账为主。

八、目前原料库存情况及公司对下半年原料价格走势的判断？

目前 PVC 原料价格与上半年相似比下降幅度较大，振幅波动相对变窄，公司适当的增加了一些原料库存。虽然 PVC 原料价格在六月中旬开始下降幅度较大，但前期由于公司有原料及产成品的库存，低价原料体现在销售成本里要在下半年逐渐体现，总体来讲下半年公司成本端压力会小一些。

九、公司产品出厂价有没有调整？

原料价格波动传导到产品价格上会有一些的滞后性，公司在八月份的时候对部分产品做了一些调整。

十、公司对太阳能业务的规划？

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。目前公司新能源

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。

十一、太阳能主要产品及产品占比情况？

太阳能主要业务有两大类，一是太阳能组件，二是太阳能灯具，其中组件产品占比在 2/3 左右，灯具产品占比在 1/3 左右，组件产品销售增加较快，占比会有所提升。

十二、太阳能产品毛利率情况？

太阳能产品毛利率，组件价格相对透明，毛利率小一些，灯具的毛利率相对高一些，上半年太阳能总体产品毛利率在 10% 左右。

十三、公司对全年目标有没有调整？

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。

十四、公司产能扩产安排情况？

公司上半年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

	<p>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。</p> <p>十五、华南区域销售下滑的原因？</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月30日