

证券代码：002641

证券简称：公元股份

## 2022年10月27日投资者关系活动记录表

编号：2022-027

|                      |   |
|----------------------|---|
| <b>投资者关系活动类别</b>     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>          电话会议          </u> |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | <b>机构投资者：</b><br>中金公司 刘嘉忱 龚晴、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited FanHanli、上海耀之资产管理 叶祎梦、林柏韬、张韞、FIL HK-CHAPLT 董如枫、涂司瑞、半夏投资 毛天白、Generation Investment Management LLP (research payment LiTiantian、HGNH International Asset Management (SG) PTE.LTD 李悦 赵培                                       |
| <b>时间</b>            | 2022年10月27日   |
| <b>地点</b>            | 公司证券部   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 董事会秘书 陈志国、证券事务代表 任燕清  |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <b>一、介绍公司经营情况？</b><br>公司前三季度营业收入 58.61 亿元，同比上年同期下降了 7.97%，归母净利润 0.65 亿元，同比上年同期下降了 81.82%。前三季度公司整销售情况并不好，主要是受疫情、运输、下游需求及市政工程开工延后等相关影响。公司利润下降的主要原因：一是 1-9 月公司计提恒大应收账款坏账准备 40%，共计提了 1.9 亿元左右；二是国内疫情状况交替扩散，地产与工程等很多项目施工延后，特别是在长三角区域，导致管道销售下降，物流成本增加；三是低价原料也没有完全在第三季度体现出                                       |

来。从目前情况看，PVC 低价原料会在四季度有所体现，四季度成本压力会有所缓解。

## **二、公司三季度毛利率情况？**

PVC 原料价格在六月中下旬开始下降幅度较大，但前期由于有原料及产成品的库存，低价原料在八月中下旬才逐渐体现在成本里，同时公司在八月和九月对 PVC 产品的销售价格也有做过调整，导致公司三季度毛利率并未得到有效改善，预计第四季度毛利率情况会有一些改善。

## **三、恒大应收账款后期会如何计提？**

后期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。

## **四、目前公司毛利率水平？**

四季度成本压力比前三季度要小一些，低价原料在八月中下旬已逐渐释放，具体能恢复多少，还要看财务核算结果。

## **五、公司合作的地产客户是否还存在有大额减值风险？**

目前公司除了恒大，其他地产客户风险可控，没有出现大额减值的迹象。

## **六、恒大以房抵债未取得房产证的资产风险大不大？**

公司与恒大就应收票据中 1.67 亿元达成购买资产的解决方案，目前已经有 9000 万左右取得房产证，还有 7000 多万未取得房产证，不过公司以房抵债的资产都是接近于完工状态，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。

## **七、三季度存货下降的原因？**

今年公司对应收账款和存货都加强了管控，存货下降有利于公司进一步提高资金使用效率。

## **八、太阳能三季度情况？**

公司控股子公司公元新能总体情况较好,从目前来看保持了相对高速增长的态势。公元新能的全资子公司安徽公元新能下半年也逐渐投产,产能上有保障,目前海外需求相对较好,另外,公元新能也在组建国内的销售团队,后期希望把国内的业务也做起来,公司对公元新能未来发展充满信心。

#### **九、公司对太阳能的规划?**

今年上半年公司对控股子公司公元新能进行了改制,计划把公元新能单独在新三板挂牌,目前公元新能在新三板挂牌的申请材料已获得受理,处于反馈阶段。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。公司单独对公元新能管理团队做了股权激励,也说明公司高管层对公元新能的期望较高。

#### **十、家装业务第三季度有没有明显改善?**

公司业务板块来看,家装业务占营业收入比重幅度不大,目前占6%左右,三季度基本保持持平。

#### **十一、公司对家装业务的策略?**

针对家装业务,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,这块业务未来几年能做到占公司销售收入的10%以上。

#### **十二、其他地产客户合作情况?**

其他地产应收账款风险相对可控,回款比较良性。公司直接合作的其他地产商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,相对会降低应收账款风险。其他地产结算目前是以现金、保理和信用证结算为主。

#### **十三、江苏淮安生产基地建设情况?**

|                 |   |
|-----------------|---|
|                 | <p>公司在江苏淮安生产基地一期有 10-15 万吨的产能，从项目进度来看，因前期疫情等因素影响项目进度比预期略有滞后，目前总体规划是，春节前淮安基地车间生产线调试完毕，春节后陆续会有产能出来，供应江苏周边市场，投产后，周边市场的运输成本会有所下降。</p> <p><b>十四、公司 PVC 原材料期货套保情况？</b></p> <p>目前 PVC 期货市场价格在低震荡波动，公司通过套期保值业务锁定部分原料成本，做的还是比较不错的。</p> <p><b>十五、公司经销商对地产的回款情况？</b></p> <p>目前，经销商地产的回款情况还是在可控的范围内的。</p> <p><b>十六、公司目前有没有给经销商制定明年增长计划？</b></p> <p>公司一般会在年底与经销商签订年度战略合同，也会约定各自的增长目标，目前相关工作正在筹划准备中。</p> <p><b>十七、公司对地产和市政的目标有吗？</b></p> <p>地产直供因考虑应收账款的风险，目标基本持平。对市政工程这块业务期望还是较高的，年初公司内部做了些调整，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。从目前来看，今年中标情况同比要好一些，但因部分工程有延期开工情况，因此从发货情况来看，并不特别理想。</p> |
| <b>附件清单(如有)</b> | 无   |
| <b>日期</b>       | 2022 年 10 月 27 日  |