

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023年2月17日投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	机构投资者：光大证券 陈奇凡
时间	2023年2月17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	<p>一、复工情况？</p> <p>春节后，公司总部于1月30日（正月初九）开始复工，各子公司复工时间会有些不同，最晚的在元宵节后也都全面复工了。</p> <p>二、公司2022年第四季度毛利率情况？</p> <p>2022年原料价格呈“前高后低”的趋势，原料PVC价格在六月中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，但第四季度公司综合毛利率会有一定改善。</p> <p>三、地产客户应收账款情况？</p> <p>地产客户中，目前除恒大外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</p>

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，公司地产直供客户比较集中，目前主要有万科、招商、保利、中海等几大地产的直供约占 80%以上。

四、地产商的账期及付款情况？

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、保理及银行转账为主。

五、公司渠道经销商的下游客户主要是哪些？

公司塑料管道产品下游主要是房地产建筑领域，再次为市政领域，公司销售是以渠道经销为主，按产品的用途大致估算进入市政领域的占比大概是在 20%-30%左右，其他的基本在建筑和房地产领域。

六、公元新能的后续规划？

今年上半年公司对控股子公司公元新能进行了改制，目前公元新能已在新三板挂牌。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。

七、公元新能的经营情况？

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去年下半年也逐渐投产，产能上有保障。公元新能主要产品是太阳能组件及太阳能灯具，其 90%以上业务出口，出口国以欧美为主，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。

八、地产客户如何调价？

地产直供业务一般都会在合同中约定调价机制，一般约定

每半年依原料价格情况可以进行调价一次。

九、公司订单情况？

公司除了少量定制的产品及外贸销售的产品是订单式生产，其他国内一般标准化产品会参考订单和库存情况，综合考虑安排生产。目前外贸销售订单情况较好，渠道经销商一般在年度采购合同的基础上通过线下或线上下单，公司在接到订单的 1-2 天内左右完成发货。地产直供是签署年度战略采购合同，市政工程是根据中标情况安排生产。

十、公司经销商家数？

公司主要对一级经销商进行管控，二级和三级经销商主要由一级经销商管控，2022 年度经销商家数还在统计中，具体数据会在年报中披露。

十一、公司经销商销售价格情况？

公司一般不对 B 端客户终端价格进行严格管控，对 C 端家装类产品销售价格会有指导价格。

十二、公司市政直供占比情况？

2022 年公司渠道业务和地产直供业务都出现不同程度的下降，而市政工程直接招投标业务无论投标数量和中标率都有所增加，但这块业务占比较小，只有主营收入的 5%左右。

十三、公司目前有二级市场融资方面的考虑吗？

公司暂时没有在二级市场融资的考虑，之后如果有的话会第一时间公告。

十四、公司产能方面的如何计划？

公司未来的产能规划，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，公司在江苏淮安建设新的生产基地，是为进一步深挖华东市场，未来在长三角地区打造 100 万吨以上的产能，其他区域公司也在布局，公司在广东、湖南、天津和重庆都有在建工程，这些项目建设，为公司发展提供了产能保障。另外在销售薄弱区域会设立仓储中心，通过

	<p>仓储中心去辐射市场，今后将根据市场拓展情况，适时考虑在该地区是否新建或并购新的生产基地。</p> <p>十五、公司原料采购的结算方式？</p> <p>公司大宗原料采购基本以银行承兑汇票结算为主。</p> <p>十六、原料采购周期？</p> <p>正常情况下原料每个月都会有采购。</p> <p>十七、经销商的账期情况？</p> <p>公司会根据经销商的规模及合作的时间等方面综合考虑，给不同的经销商有一定的信用额度，额度满之后都是先付款后发货。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年2月17日