

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023 年 2 月 21 日投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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：中金公司 陈彦 龚晴 刘嘉忱
时间	2023 年 2 月 21 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、公司有多少种产品？</p> <p>公司管道类产品种类丰富，目前生产约 7,000 多种不同规格的管材管件，产品口径涵盖 16-2,400mm，是国内塑料管道行业中产品种类和规格最全的企业之一。</p> <p>二、公司春节后生产及订单情况？</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。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上或线下下单，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。</p> <p>三、产能扩张计划？</p>

公司产能扩张会根据业务拓展情况来定，江苏淮安生产基地有 10-15 万吨的产能，春节前车间生产线已调试完毕，目前已有部分产能出来，另湖南岳阳基础建设已完成，后面会根据业务拓展情况逐渐释放产能，且公司各个基地会根据市场需求随时增加不同产品的产能投放，产能规模不会成为制约公司发展的阻碍，最主要还是看销售业务拓展情况。

四、行业竞争情况？

塑料管道整个行业的增长速度相对较低，行业竞争加剧，部分小企业被淘汰出局，未来随着人们消费理念转变升级，环保和卫生安全意识不断加强，一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。龙头企业能在市场上获取更多的份额，可能市场的需求会更向有规模、有品牌、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

五、公司车间智能化情况？

公司近几年在智能化生产方面的投入力度提升较快，新建的车间自动化程度都较高，通过机器换人、智慧生产等方式，提升效率，提高产品质量，降低运营成本，增加市场竞争力。

六、公司市场拓展提升的原因？

近几年，公司通过内部培训和外部培训相结合，公司内部管理和业务拓展有了较大的提升，一方面公司加大了销售团队建设，打造公元铁军，对销售人员制定了《公元铁军销售手册》，使销售业务保持较好状态，另一方面公司在市场业务规模的拓展中，销售人员以业绩为导向，通过业绩目标、回款目标、业绩增长等，实行不同层级薪酬激励制度，推动销售人员业务拓展的积极性。

七、和地产公司合作情况？

公司直接合作的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，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。

八、市政工程应收账款情况？

公司应收账款主要是市政工程和地产直供这两块业务为主，占公司应收账款的 70%-80%，市政应收账款周期相对较长，应收账款公司会按账龄法去计提，市政工程虽付款会有延期但最终形成的真正坏账概率不大。

九、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。

十、2022 年公司经销商家数有增加吗？

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、公司经销商要求独家经营吗？

公司原则上要求一级经销商的管道业务应独家经营，对二级三级经销商没有严格限制。

十二、经销商的销售占比情况？

公司销售主要以经销渠道为主，经销商的销售占比在 50%以上。

十三、经销商下游主要是地产还是市政？

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。

十四、地产直供的价格情况？

地产直供的价格正常情况下是看签订合同时原材料的价

	<p>格情况，在成本加成的基础上定价，地产直供项目相对期限较长，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。</p> <p>十五、目前公司原料库存情况？</p> <p>正常情况下公司原材料库存为 1-2 个月的量，目前原料价格相对较低，公司适当增加了一定的库存量。</p> <p>十六、“保交楼”等的政策出台对公司的影响？</p> <p>“保交楼”等的相关政策出台对房地产相关的产业链的发展会起到一定的积极作用，但是从政策的出台到落实会有一个过程，反应到公司业务也会有时间差，目前来看市场需求正在恢复当中。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 21 日