

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023年2月22日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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：天风证券 王雯 朱晓辰
时间	2023年2月22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、目前销售情况恢复的如何？</p> <p>公司渠道订单正常情况下是经销商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，从每天发货的量上看最近销售恢复的比较不错。</p> <p>二、公司对卫浴产品规划？</p> <p>公司增加卫浴产品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，对家装业务有正向的促进作用，公司专门成立了卫浴事业部去拓展卫浴的销售，前期受疫情影响业务拓展进展较慢，业务销量也不大，后期会加大对卫浴的销售力度。</p> <p>三、公司卫浴是用什么品牌？</p> <p>公司卫浴用的是“GAO”牌。</p> <p>四、卫浴的销售渠道是怎样的？</p> <p>目前卫浴的销售渠道是想利用原有的销售渠道网络把卫</p>

浴产品融入进来，但同时不排除在和地产商直接合作的情况下，直接采购公司卫浴产品满足地产精装房的需求，当然更多的是考虑通过渠道经销网络销售。

五、公司目前有多少家经销商？

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。

六、公司塑料管道有多少种规格？

公司塑料管道产品种类丰富，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。

七、公元新能经营情况？

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、公元新能毛利率情况？

公元新能产品毛利率，太阳能组件价格相对透明，毛利率低一些，太阳能灯具的毛利率相对高一些，从之前公元新能披露的信息看综合毛利率在 10%左右。

九、公元新能后续规划？

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、公元新能有开发储能产品是吗？

公元新能有在研发新的户外移动储能产品，属于小型移动电源类产品，目前尚处研发阶段。

十一、2022 年原料成本情况？

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。

十二、除恒大外，其他地产商有大额计提风险吗？

目前除恒大外，其他地产商没有大额计提资产减值的情况。

十三、公司目前地产直接合作的主要有哪些？

目前公司直接合作的地产商主要针对规模大、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、中海等几大地产商，约占直供的 80%以上。

十四、公司后期还会推行股权激励计划吗？

因 2022 年度业绩未达标，公司 2021 年限制性股票激励计划第二个解锁期解锁条件未成就，公司需回购注销，目前回购注销相关事项尚未完成，后期若再推行股权激励计划，公司会及时公告。

十五、公司目前有没有资本融资计划？

目前公司没有资本融资计划，后期如果有相关计划会第一时间公告的。

十六、公司产品定价原则？

公司产品定价的总体原则是成本加成，在成本加成的基础之上日常价格的调整主要是依据下游需求以及原材料的涨跌

	<p>幅，还有看竞争对手的价格是否调整等综合考虑，另外我们会根据不同的区域、不同的市场会有不同的销售策略。</p> <p>十七、应收账款情况？</p> <p>公司应收账款中地产和市政的占比最大，大概占整个应收账款的 70%-80%左右，公司直接合作的地产商规模都比较大，新增加合作的地产商，公司首先会把控制风险放在首位，会根据地产商的资产负债情况、信誉等综合考虑来决定是否合作，相对会降低应收账款风险。市政应收账款周期相对较长，按合同约定会有延期，应收账款公司会按账龄法去计提，市政工程虽收款会延期但最终形成的真正坏账概率不大。</p> <p>十八、公司更名的原因？</p> <p>公司更名的主要原因是塑料管道、太阳能、电器开关插座等各类产品的销售一直都以“公元”品牌为主。近几年，公司侧重品牌的宣传，“公元”品牌市场认可度在提升，公司以“公元”品牌销售的产品占主营业务收入已达 85%以上，且公司围绕“公元”品牌打造的“公元”文化也已深入人心，“公元”已成为公司的代名词。为了品牌和名称相统一，将公司名称由“永高股份有限公司”变更为“公元股份有限公司”，证券简称由“永高股份”变更为“公元股份”。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 22 日