

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023年4月24日投资者关系活动记录表

编号：2023-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 √其他：_____电话会议_____
参与单位名称及人员姓名	西南证券 陈中亮 王广熙、西南自营 李根林 向旭晨、东方基金 蒋茜、中融基金 胡玉青
时间	2023年4月24日
地点	公司证券部
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、介绍公司2023年第一季度基本情况？</p> <p>公司于2023年4月22日披露了《2023年第一季度报告》，报告显示公司2023年第一季度营业收入为15.95亿元，同比上年同期下降6.68%，归属于上市公司股东的净利润为7684万元元，同比上年同期增长了138.52%。一季度盈利情况好转的主要原因是：一季度公司主要原料PVC价格同比下降幅度较大，综合毛利率有所提升，公司盈利水平得到改善。从目前看，公司所需主要原材料PVC价格仍在低位运行，如果今年原材料价格一直在低位运行，公司全年的整体盈利水平会得到持续改善。</p> <p>二、分拆一下销售情况？</p>

一季度营业收入同比下降 6.68%，从大类别看，管道业务一季度同比下降的多一些，大概在 10%左右，太阳能业务一季度同比增长 20%多，从业务单元来看，渠道经销和家装业务略有增长，幅度不太大，其他板块都有下降。

三、一季度管道出口下降的原因？

管道出口业务前几年增长较大，去年下半年订单开始有所减少，影响到了一季度管道出口情况，从目前订单情况来看，管道出口情况比一季度略有好转。

四、公司有对基建市政比例提升幅度计划吗？

基建要看后期情况，一季度公司市政工程直接招投标相对来说好一些，但出货情况有延后，四月份基建恢复的应该比一季度要有好转，对公司业绩贡献来看，基建市政比地产要好点。

五、2022 年公司市场占有率？

公司的市场占有率的数据主要依据中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会公布的相关材料推测，2022 年行业数据尚未公布，所以公司也没有作对比披露，但据各头部企业公告数据显示，2022 年行业数据有可能会出现收缩下滑现象。

六、工装还会以工装发力为主吗？

公司销售主要是以工装为主，在这方面公司还会下功夫拓展市场打好基础，主要目标是在华东地区渠道下沉，下沉到乡镇及农村等地，在西南、西北、华中、华北、东北等销售相对薄弱地区，公司会进一步增加经销网络，拓展市占率，家装目前只占公司销售的 6.5%左右，占比较少，未来想提升至 10%以上。

七、公司产品进入市政工程的占比？

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。公司市政直供工程的占比大概在 5%-6%左右，工程里面公司更多的是鼓励和支持经销商直接参与当地市政工程招投标，业务中需要公司对招投标进行授权或指导

的，公司会全力配合经销商，这样经销商既分担了相应的应收账款的风险，又能达到双赢。

八、公司家装的数量及家装的销售模式？

公司家装的销售模式也是以经销渠道为主，家装业务起步晚，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合作。家装的经销商和工装的经销商重合度很高，目前家装经销商大概有 300 多家，还有很大的提升空间。

九、公司对提升家装的销售比例有什么具体规划吗？

家装目前占公司销售收入的 6.5%左右，与公司在塑料管道行业的地位不太匹配，公司最近几年无论从资源、人力、宣传等方面投入较大，会有一个蓄势的过程，需要一段较长时间的积累和沉淀，公司前期通过了一定的积累，也具备了一定增长条件，后期会有一个加速过程。公司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 3-5 年能做到占公司销售收入的 10%以上。

十、公元新能销售模式及产品的占比情况？

公元新能业务目前主要产品是光伏组件和灯具，光伏组件占比较高在 65%左右，灯具的占比在 30%左右，剩余还有一些其他业务占 5%左右。公元新能销售模式主要以出口为主，目前组件也开始往内销市场延伸了，去年我们组建了内销团队。

十一、公元新能出口主要是哪里？

光伏组件主要出口欧洲和南美，灯具主要出口北美。

十二、公司对公元新能的规划？

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，未来希望公司管道业务和新能源业务并重发展。

十三、公司今年会减少地产直供比例吗？

地产直供公司目前控制的比较严，以国企和央企背景的为主，之后应该还会相对收缩，尽量往渠道走。

十四、恒大以房抵债的具体情况？

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 9,000 万左右取得房产证，还有 7,000 多万未取得房产证，截止目前公司对未取得产权证部分，有计提了 50%的公司后续会持续跟进，争取早日能取得产权证书。

十五、应收账款主要是哪些？

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%，公司直接合作的地产商规模都比较大，以国企和央企背景为主，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。

十六、公司广告宣传情况？

广告宣传费用比前几年投入要高一些，会有一些增长，主要是加大了品牌推广力度，也是为了能更好的提升品牌知名度和拓展家装业务。

十七、公司对原材料套期保值情况？

公司主要原料 PVC 一直有在做套期保值，今年公司针对 PE 材料也在尝试开始做套期保值业务，套期保值主要是为了通过套期保值业务锁定部分原料成本，做的还比较不错的。

附件清单	无
日期	2023 年 4 月 24 日