

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023年5月4日投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他：_____	<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
参与单位名称及人员姓名	民生证券 李阳、国泰基金 戴计辉、和谐汇一 罗霄、诺德基金 罗世锋、华泰柏瑞基金 王鹏、中信建投基金 张睿、中邮基金 王欢、国寿养老 洪奕昕	
时间	2023年5月4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、公司一季度各业务单元销售情况？</p> <p>公司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。</p> <p>二、公司各产品的应用领域？</p> <p>公司管道产品有 PVC、PE、PPR 三大类，PVC 管道主要应用于建筑工程给水、排水、电力电缆保护、农业灌溉等，PE 管道主要应用于市政工程供水、排水、城镇中低压燃气输送等，PPR 管道主要应用于冷热给水等。</p> <p>三、目前公司各业务板块占比情况？</p>	

公司销售以经销渠道为主，目前各业务板块中渠道经销占比约60%左右，地产直供销售占比约8%左右，工程直接招投标占比约5%左右，家装销售占比约6.5%左右，出口占比约20%-22%左右。

四、公司出口产品主要有哪些？

公司出口产品主要有太阳能光伏组件、太阳能灯具、塑料管材、管件等。

五、公司经销商主要在哪些区域？

公司目前在国内外拥有一级经销商2600多家（国内约2000家），能覆盖到国内大部分地区，公司销售以华东为主，华东占公司销售收入的60%左右，所以公司在华东地区一级经销商布局比较完善，当然在西南、西北、华中、华北、东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商网络建设还会进一步完善。

六、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，当然也有兼营情况，对二级三级经销商没有严格限制。

七、经销商的库存情况？

一般情况下经销商库存情况不会太多，因为会占用经销商资金，其次是因为管道的占用空间比较大，且公司发货相对比较及时。

八、公司对终端产品价格管控吗？

公司一般不对工装产品终端价格进行严格管控，对家装类产品销售价格会有市场指导价格。

九、恒大还有多少坏账没有计提？

恒大应收还有约1.1亿元左右未计提，含恒大以房抵债7,000多万元已签订购房合同但还未办理网签的50%未计提坏账的部分。

十、其他地产客户有没有风险？

目前除恒大外，其他地产商没有大额计提坏账准备的情况。

十一、公司对家装业务未来的增长规划？

家装业务目前占公司销售收入的6.5%左右，目前占公司营业收入的比例还比较低，最近几年公司在资源、人力、宣传等方面投入逐渐加大，当然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，未来3-5年这块业务能够达到公司销售收入的10%以上。

十二、公司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。

十三、公司对经销商的激励政策？

公司会针对不同区域的经销商的业绩拓展、业绩增幅、业绩总额情况来激励，对不同区域要求不同，激励也差异。

十四、公司更名的原因？

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”。

十五、公司介入太阳能光伏行业的目的？

公司收购太阳能公司是集团内部的整合，整合太阳能业务初衷是公司发展智能管网系统的需要，主要的思路是在传统的管道的节点上置入传感器和自动调节开关，通过系统随时探测水位、水压、

监测水质，随时掌握水的动态，及时调整，同时也能够监测管道状况，及时修理，有效改善管道“跑漏”情况。

十六、太阳能业务的后续规划？

2022 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，业务规模正在快速提升。随着社会对环境保护的日益重视，能源消费结构调整成为趋势，太阳能作为节能环保新兴产业，未来发展空间巨大。

十七、公元新能能主要有哪些产品？

公元新能主要产品是太阳能组件及太阳能灯具，目前太阳能灯具在往储能产品方向延伸，尚在产品研发阶段。

十八、公司和龙湖地产有没有合作？

公司与龙湖地产合作模式为甲指乙供，公司产品通过经销商去配送，这部分的比例没有统计到地产直供里面，是统计到经销渠道里面。

十九、公司目前的产能规模情况？

江苏公元达产后能新增 10 万吨左右产能，公司总体产能规模约 110 万吨左右。

二十、公司后期还会做股权激励吗？

目前公司还未有相关计划，若有相关计划，公司会及时公告。

二十一、公司董事长持股比例减少的原因？

公司董事长持股比例由 1%减少至 0.96%，是因为公司 2022 年度业绩未达标，2021 年限制性股票激励计划第二个解锁期解锁条件未成就，公司回购注销了 6,059,995 股股票，导致股本减少，所以董事长持股比例也相应减少。

二十二、公司股权激励第二期未达标，中层管理人员流动大吗？

公司激励对象中有一位离职，其他中层管理人员流动不大。

	<p>二十三、公司家装的数量及家装的销售模式？</p> <p>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，目前家装一级经销商大概有 300 多家，还有很大的提升空间。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 5 月 4 日