

证券代码：002641

证券简称：公元股份

## 2023年8月24日投资者关系活动记录表

编号：2023-011

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者接待日活动</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<b>机构投资者：</b> 民生证券杨昌昊、西部证券万静远、氢创投资戴俊彦、华创证券杨啸宇、东北证券陶昕媛、天风证券王悦宜、中银证券郝子禹、银河证券贾亚萌 <b>个人投资者：</b> 沈卫军
<b>时间</b>	2023年8月24日
<b>地点</b>	公司六楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长卢震宇、副董事长张翌晨、董事兼总经理冀雄、副总经理兼财务负责人杨永安、董事兼董事会秘书陈志国、控股子公司公元新能董事长兼总经理陈云清
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>一、介绍公司目前基本情况？</b> 2023年上半年，公司继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，积极推进各项工作。报告期内，公司实现营业收入36.41亿元，同比37.67亿元减少1.26亿元，下降3.34%，其中，管道业务完成29.20亿元，同比下降4.02%，太阳能业务完成5.28亿元，同比增长1.83%，其他业务收入1.73亿元，同比下降5.67%。报告期内，公司实现利润总额1.99亿元、归属于上市公司股东的净利润1.71亿元，同比分别增长228.60%、169.66%。报告期内，业绩变动的主要原因：销售金额虽然有下降，但管道销量有所增加，以及主要树脂原料和太阳能电池片价格下降，公司综合毛利率显著提升。

## 二、在当前地产行业等大环境不太乐观的情况下，公司未来三到五年的经营策略？

目前地产行业发展趋势不太乐观，国家也出来一些政策，可能落实下来需要时间，目前来看效果不理想。在外部拓展方面，公司最近两年家装业务通过渠道+家装公司合作相融合的形式提升速度比前几年要快，未来还会加大力度。其次是其他细分领域，包括农业养殖、消防领域、电力、水务等方面，公司都有成立专门的专项小组，在细分领域不断的拓展业务。目前公司有分三个平台，一个是家装，一个是工装，还有一个海外的平台，公司除了自己生产的品类，还有一些 OEM 产品，让经销商不单是卖管道，还有其他相关联的品类辅材，如防水、电线、电缆、卫浴等。公司将充分利用好三个平台，不断的去丰富和强化。在内部管控方面，公司不断的加强管理，尤其是通过智能化、数字化改革减少人工成本，提升工作效率，同时利用数字化管理去做数据分析、决策调整和风险管控，这些方面公司都会去加强、去深挖。

## 三、公司和家装公司的合作模式？

公司和家装公司合作起步较晚，目前主要和区域性或全国性的头部家装公司合作，先由公司直接出面洽谈合作，后续服务是由公司和经销商配合去做。

## 四、公司六届董事会刚成立，想问下副董事长张总对公司未来的看法？

目前工作主要是全面协助董事长工作，同时重点参与公司人才培养工作以及公司数字化提升、内部管理、外部销售等方面工作，对于公司未来的发展，也很难预判到太过长远之后的市场变化，但面对不同的市场环境，我们会做快速做一些调整，一方面是继续深挖我们原来传统领域的潜力，另一方面开掘新领域，像卫浴、电缆、防水、净水，包括农业、养殖、不锈钢管这些领域，早前在这些领域并没有投入太多的资源，未来还

会继续开拓更细分的一些领域，我们对未来方向都是比较统一的。

#### **五、公司对行业竞争的看法？**

2022 年，塑料管道整个行业的产量出现负增长，行业竞争加剧，部分小企业被淘汰出局，当然也有一些小企业在细分领域做的不错。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。行业发展资源向有规模、有品牌、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

#### **六、针对不同领域面对行业竞争加剧公司采取的策略？**

公司在不同领域采取的方法也不同，比如在养殖领域，我们不只是单纯的卖产品，更多的是要考虑做一个工厂式的养殖系统，公司会有专门事业部去拓展，工程对接，做成行业标杆。包括其他不同的领域，做到更细，不是纯粹的销售产品，更多的去研究终端需求，从终端当中寻找一些新的产品，提供一些解决方案。

#### **七、新型海水养殖与传统价格差异？**

成本上新型养殖成本会比较高，但由于传统养殖所用材质对海洋环境容易造成污染，基于海洋环境的保护，当地政策会有一些要求，不允许用有对海洋有污染材质，同时也会有一些政策性补贴。

#### **八、收入按渠道拆分占比，不同渠道的毛利率水平？**

工装和家装合计大概占管道业务的 80%左右，整体毛利率，家装大概在 35%左右，工装大概在 20%左右。

#### **九、家装收入占比情况？**

公司家装收入占比在 7%-8%左右。

#### **十、上半年价格调整趋势情况？**

上半年原料下降同比降幅较大，上半年产品销售价格整体降幅在 10 个点多一些，PVC 产品降幅更大一些。

#### **十一、国内除华东地区以外的市场拓展情况？**

除了华南,其他区域上半年拓展相对还可以,尤其是上海,上半年有很大的增长,湖南基地相对来说是新基地,市场开拓力度还在加大、调整。

#### **十二、公元新能业务以出口为主吗？主要销售在哪些地区？**

公元新能内销从去年开始做,占比在 10%左右,出口占比在 90%左右,主要销售在欧洲、南美,欧洲的销售占比在 30%左右,南美占比在 30-40%之间,其他区域占比相对较小。后续东南亚市场会考虑重点开发。

#### **十三、公元新能主要是哪些产品？**

公元新能主要产品是光伏组件和太阳灯具,去年开始针对小型储能产品进行了定性研发,之后会进行国内和国际认证,认证通过后会带到国内外展会上进行展示和销售。

#### **十四、公司应收账款情况？**

应收账款从半年度报告上显示数据较上年末有下降 1.77 亿元,主要分两部分,一是应收账款净值体现,针对恒大及其成员企业单项计提了 1.1 亿元的减值,另一部分工程和地产有不少应收款,因为地产业务今年不断的收缩,地产下降 40%左右,应收规模也在减少,目前公司在地产上的应收账款大概还有三亿左右(不含恒大)。

#### **十五、公司地产应收账款主要是哪些公司？**

目前公司合作的地产商主要是万科、招商、保利、中海等几家,应收账款也时这几家,也有一些零星的区域型地产公司。

#### **十六、公司增资控股元邦的目的？**

公司控股元邦智能是为了进一步促进元邦智能主营业务发展,增强公司对元邦智能的管理和控制,提升对元邦智能的决策效率,通过优化内部资源调配,提升公司设备自动化和智能化水平,也为制造企业的转型升级提升装备支撑,与公司产

	<p>生良好的协同效应。</p> <p><b>十七、公司外销业务出口占比？</b></p> <p>公司出口主要是太阳能产品及管道产品两大类，太阳能出口收入在占 15%左右，管道出口在 5%左右。</p> <p><b>十八、收入按渠道等拆分一下比例？</b></p> <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 7%-8%左右，出口占比约 20%左右。</p> <p><b>十九、公司管理层较为稳定，有没有考虑研究设计这块搬到上海或杭州去？</b></p> <p>公司研发工作主要在黄岩总部，大管道研发在上海，承接各子公司大管道的研发，目前公司所处的行业没有这么大的迫切性，之后会视情况考虑。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2023 年 8 月 24 日