

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2025 年 8 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	公元股份2025年半年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 8 月 29 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：公元股份 董事长：卢震宇 董事会秘书：陈志国 副总经理兼财务负责人：杨永安 独立董事：王旭
投资者关系活动主要内容介绍	1. 董秘好，公司股价长期跌破净资产，在 A 股民营企业中不多见，公司有按照证监会下发市值管理办法开展相关工作吗？未来公司有没有实实在在的维护广大中小投资者利益？ 答：您好！非常感谢您对公司的关注！公司高度重视中国证监会发布的《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》，并正在结合自身情况，研究、推进相关的具体工作。公司将持续从以下几个方面进行努力：1、聚焦主业，提升公司经营质量，这是市值提升的基础。公司将持续通过降本增效、优化产品结构、加强市场开拓等措施，努力提升盈利能力和核心竞争力。2、加强沟通，增强市场认同。我们会更主动地通过业绩

说明会、互动易平台、接听投资者咨询电话等多种渠道，与广大投资者保持坦诚、及时的沟通，让市场更充分地认识公司的价值。3、优化回报，共享发展成果。公司会在符合发展战略和资金状况的前提下，认真研究和优化现金分红政策，积极回馈投资者。4、完善治理，规范信息披露。公司将持续完善治理结构，并坚持规范、透明、高效的信息披露，保障所有投资者的知情权。扎实的业绩和良好的成长性支撑股价的根本，公司管理层将继续勤勉尽责，努力做好经营，力争以更好的业绩回报各位投资者的信任。谢谢！

2. 公司实际控制人张建均，卢彩芬，未任职上市公司董事以及高管，目前公司面临的困难，实控人是否会出山？

答：您好！感谢您对公司的关注！公司实际控制人张建均先生和卢彩芬女士虽未在上市公司担任董事及高管职务，但通过控股股东层面始终关注并支持公司的发展，对公司的重大战略决策给予指导。目前公司面临的业绩压力，主要与宏观经济环境、行业竞争及成本波动等因素有关。公司管理层正在积极应对，通过降本增效、优化产品结构、加强应收账款管理等措施，努力改善经营状况。关于实控人的动向，若有达到信息披露标准的事项，公司一定会严格按照相关规定及时公告。谢谢！

3. A股市场持续活跃，几乎所有股票从4月7号以后都是震荡上涨，贵公司股价一直在单边下跌，一直没有收复前期跌幅，是有什么重大经营隐患未披露，还是什么其他的原因，希望贵司能合理的解释一下原因，好让投资贵司的股民朋友能明白其中缘由。

答：您好！非常感谢您长期的信任和支持！公司股价近期表现不佳，这直接反映了公司近期经营业绩面临的压力。股价受多种因素影响，一方面，近年来国内塑料管道行业需求整体较为疲软，竞争加剧，压缩了产品的盈利空间。另一方面，公司确实在内部管理和应对市场变化方面有待加强。但可以肯定的是，目前公司不存在应披露而未披露的重大经营隐患。面对当前困难，我们正在积极应对，通过深化降本增效、优化产品结构、加强市场开拓等措施，努力改善经营状况，并高度重视现金流的改善和应收账款的回收管理。公司目前财务状况总体稳健，现金流状况良好。我们将继续聚焦塑料管道核心主业，不断提升产品质量和运营效率，力争以更好的业绩回报各位投资者。谢谢！

4. 你好，我是15年左右持有咱公司股票，迄今为止一直抱着的，现在大盘都创新高了，咱公司没有什么措施稳股价吗？公司股票一直跌。

答：您好！感谢您长期对公司的信任与支持！当前公司股价疲软，直接

反映了公司经营业绩面临的压力与挑战，这背后，主要是下游需求疲软导致管道产品销量和价格承压，以及行业竞争激烈、原材料成本波动等多重因素共同作用的结果。面对挑战，公司正在全力推进以下几项工作：1、全力降本增效，改善盈利能力。一方面，我们通过物控中心采取大宗原料集中采购，结合现货和期货锁定成本。另一方面，公司积极推进智能化与数字化改革以减少生产和人工成本，并持续优化技术配方来降低产品成本，这些措施旨在提升产品的市场竞争力。2、积极开拓市场，培育新增长点。我们正着力增加高附加值及细分领域产品的销售拓展，公司成立专项销售事业部，强化全屋家装、燃气管道、农业灌溉、消防保护、电力通讯、工业领域等细分市场的开拓。同时，开关插座、家居卫浴、空气能、智能装备等配套产业也在逐步完善，以期与管道业务形成协同效应，培育新的增长动能。3、回报股东，稳定市场信心。近两年公司积极响应国家分红政策，在业绩下滑的情况下，公司仍然提高了分红比例。另外，公司已于2024年上半年实施了股份回购，未来，我们将在符合相关法规及公司发展战略的前提下，结合实际情况，适时研究包括回购在内的多种方式来稳定和提升公司价值。尽管当前形势严峻，但塑料管道在住宅建设、市政工程、农业灌溉等领域仍有广泛的应用前景。随着城市化进程和基础设施建设的推进，市场需求有望逐步恢复增长，我们对行业的逐渐恢复和长期发展仍有信心。我们所有的努力，最终都是为了提升业绩，回报长期支持我们的股东。谢谢！

5. 董事长你好呀，2024年1月1日到2025年8月28日，深圳成指累计涨幅30.05%，公元股份累计跌幅17.07%，请问你有啥感想？

答：您好！在塑料管道下游需求不景气、竞争加剧的大背景下，我们正在全力以赴，通过扎扎实实做好主业、加速转型升级、大力开拓细分领域及高毛利市场来提升公司价值，努力争取用更好的业绩来回馈各位股东的信任。谢谢！

6. 你好董事长，做为建材行业受到房地产影响业务下滑很正常，公司从战略上说始终做好主业，前几年在湖南、广东、深圳投的子公司一直处于亏损状态，那些地方又不是公元销售和品牌影响力强势地方，是否考虑断臂求生？反过来好好把华东区域做大？另外公元新能业务也下滑明显，是否考虑剥离出售，将公司管道业务做精做细，而不是非要做大做强，最终还挣不了钱。

答：您好！首先，感谢您对公司的关注和提出的建议！受房地产行业持续调整的影响，公司近几年业绩确实承压，公司董事会和管理层一直在

	深入思考和积极应对。我们的核心思路是：“聚焦核心主业、提质增效、稳健发展”。对于区域子公司，我们的策略是优化调整，而非简单放弃。目前我们正在采取的措施包括：1、内部整合，优化布局。公司正在推进广东公元和深圳公元两个基地的整合，优化完成后，公司在华南的整体生产效率和运营效率会进一步增强。2、深化“因地制宜”的策略。根据不同区域市场的特点，优化产品结构和营销策略。3、强化管理与协同：加强集团内部的资源协同和精细化管理，通过降本增效、赋能区域团队，努力提升这些子公司的运营效率和盈利能力。另外，公元新能所处的太阳能行业虽然短期波动，但长期来看仍符合绿色低碳的发展方向。对于这块业务，目前公司暂未考虑简单剥离出售。公元新能产品出口全球 70 多个国家和地区，积累了一定的客户和技术基础，当前的重点是要求其提升自身的经营能力和抗风险能力，努力应对行业波动。总之，我们将坚定不移地巩固和提升核心主业塑料管道在华东市场的优势，这是我们的“基本盘”，通过技术创新、产品升级、成本管控和深度服务，进一步提升市场份额和盈利能力。谢谢！ 7. 请问财总，我们管理费用对比伟星新材为什么高出这么多，去年我们 4.35 亿，伟星新材 2.94 亿，今年半年度我们 2.14 亿，伟星 1.45 亿抛开太阳能这块业务，我们整体管道营收和规模与伟星差不多，而我们的人均薪酬 12.29 万/年，伟星新材 16.69 万/年。但我们整体管理费比他们高出不少，请问这是什么原因造成的？ 答：您好！感谢您对公司的关注！我公司以工装管为主，伟星新材以家装管为主，不同市场定位导致两家在产品、产能及业务模式上均有所不同。我公司管道产能约 110 万吨，全国建有 9 个生产基地，生产能力上较伟星新材大了很多，但由于工装管道地上与房地产建设强相关，在这几年房地产深度调整背景下，公司管道收入受到较大影响，但相应的固定成本费用却是刚性存在，加上人员也比伟星新材多出不少，所以整体的管理费用会比伟星新材高。我们后续将进一步加强管理，降本提质增效。谢谢！
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 29 日