

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2025 年 4 月 29 日投资者关系活动记录表（一）

编号：2025-001

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 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 广发证券 谢璐 吴红艳、国海证券 谭宸、银河证券 贾亚萌、申万宏源 郝子禹、华泰证券 樊星辰 黄颖 方晏荷、东方财富 姚旭东、华安合鑫 卢慧语、永赢基金 杨啸宇、海富通基金 赵欣悦、量函基金 刘政涛、申万宏源证券 吴志华、国泰海通 申浩
时间	2025 年 4 月 29 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	一、介绍公司 2024 年度及 2025 年第一季度情况？ 2024 年度，公司实现营业收入 66.02 亿元，同比 74.71 亿元减少 8.69 亿元，下降 11.64%，其中，管道业务完成 52.93 亿元，同比下降 13.45%（本报告期与上年同期均剔除其他业务），太阳能业务完成 9.15 亿元，同比下降 3.54%，其他业务收入 3.46 亿元，同比下降 2.34%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.90 亿元，同比下降 47.52%。 2025 年第一季度，公司实现营业收入 11.73 亿元，同比下降 5.60%，其中管道内销完成 7.28 亿元，同比下降 14%，管道外销出口完成 1.43 亿元，增长 10%，太阳能业务完成销售

	2.37 亿元，同比增长 14%，一季度归属于上市公司股东的净利润亏损 3,834 万元。 公司销售及利润下降的主要原因：一方面是由于下游需求疲软，导致管道内贸业务销量减少、销售价格下降及毛利率下降。另一方面是公司从风险管控考虑，对地产直供业务主动进行了缩减，导致地产直供业务出现大幅下降，也影响了整体销售和盈利。 二、公司各业务板块占比情况？ 一季度各业务板块占比情况，渠道经销占比约 53%左右，出口业务（管道和太阳能）占比约 30%左右，市政工程直接招投标业务占比约 9%左右，家装业务占比约 5%左右，地产直供业务占比约 3%左右。 三、2025 年公司预计发展趋势如何？ 2025 年地产行业整体情况尚未完全恢复，对公司整体销售影响较大，一季度出口业务和市政直接招投标业务虽然有所增长，但由于基数相对较小，拉动作用不明显。2025 年公司除深耕建筑工程和市政管道外，也会更加聚焦于管道行业细分领域，并专门成立了各专项销售事业部，但各细分领域的销售拓展需要一定时间来积累和突破。公司期望今年能够扭转销售下降趋势，开始走上坡路。 四、农业管道市场情况？ 农业用管产品差异较大，目前公司主要参与一些高标准农田建设项目，公司农业管道销售规模也不大。 五、公司产品销售价格情况？ 2025 年一季度管道产品销售价格同比下降约 5-6 个百分点左右。 六、华东市场竞争情况？ 华东市场容量较大，但市场竞争也更激烈，各企业都有自身的优势和销售策略。
--	---

	七、2024 年公司家装业务的情况？ 2024 年，家装业务销售占比 7-8%，销售额略有下降。 八、贸易战对公司出口影响大吗？ 在大的市场环境不好的情况下，公司出口业务(包括太阳能产品和管道产品)保持相对不错的增长，出口业务占比由去年的 25%提升到今年一季度的 30%。公司出口业务涉及一百多个国家，分布较为分散。公司对美国的销售总额约为 2 亿多，占公司整体销售的 3%左右，目前美国关税对公司的整体销售影响有限。 九、公司管道出口在行业中算多的吗？ 在管道领域，公司的出口量相对较大，主要以管件和阀门为主。 十、环比内销价格情况？ 一季度公司进行了促销活动，产品价格环比有所下降。 十一、公司对产品价格调价策略？ 目前公司的价格策略是以市场为导向调整公司产品的价格，公司采取一区一策，一城一策、一企一策的销售策略，各生产基地都会有自己不同的策略，主要体现在成熟地区保市场，不成熟地区拓市场，空白区域抢市场。 十二、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。 十三、一季度做促销是什么原因？ 一季度是公司业务的淡季，一般情况下公司每年一季度都会进行促销活动。 十四、公司其他业务收入？ 其他业务是公司全资子公司公元国际贸易（上海）有限公司销售的原料所产生的收入。 十五、城市更新对行业及公司的带动？
--	---

	城市更新对管道行业是有利的，也为公司带来了新发展机遇，公司会继续高度关注。 十六、家装产品的销售规划？ 目前家装产品的销售占比还比较低，未来几年，公司计划将家装业务的销售占比提升至 10%以上。公司已组建专门的团队进行市场拓展，并加大了品牌宣传力度，品牌影响力逐渐增强，公司对家装产品销售充满信心。 十七、目前公司应收账款情况？ 公司的应收账款主要来自地产和市政工程，占整个应收账款的 60%左右，渠道业务应收账款约 1-2 亿元，出口业务（含管道和光伏）应收账款约 3 亿多，燃气业务的应收账款约为 1 亿元左右。 十八、在建工程情况？ 主要有广东公元的厂区改造，对厂区车间重新规划和建设，未来计划将深圳公元和广东公元进行整合，打造华南总部生产基地，另外黄岩总部还有一些基建项目需要建设完成。 十九、元邦智能情况？ 元邦智能产品主要为生产企业提供自动化设备和自动化集成方案，元邦智能业务一方面是服务于集团公司自身的设备自动化和智能化的提升，另一方面也为其他企业提供自动化产品和服务，目前元邦智能业务规模相对较小，但发展态势较好。 二十、行业中管道企业兼并情况？ 目前，行业中寻求并购的企业较多，公司会综合评估多种因素，慎重考虑是否进行并购。 二十一、公司 2025 年分红及资本开支情况？ 资本开支方面，公司目前的重点是将在建工程继续完成，后续可能会涉及自动化升级改造以及高耗低效设备的更换等。整体资本开支规模不会太大。 分红方面，公司制定了 2024-2026 年股东分红回报规划，
--	---

	公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 30%。公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 90%，具体分红比例由董事会根据公司年度盈利情况和未来资金使用计划提出预案，由公司股东大会审议决定。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日