

证券代码：002641

证券简称：公元股份

## 2022年8月31日投资者关系活动记录表（二）

编号：2022-026

<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>          电话会议          </u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<b>机构投资者：</b> 东北证券 濮阳 陶昕媛 鞠然、恒越基金 张蓉蓉、睿远基金 尹世君、中信证券 晏磊、东方财富基金 钱监亮、西南证券 自营 李架、中冀投资 贾俊超
<b>时间</b>	2022年8月31日
<b>地点</b>	公司证券部
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书 陈志国、证券事务代表 任燕清
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>一、介绍公司基本情况？</b> 公司上半年受疫情、运输及下游需求等影响，销售收入及利润都有所下滑，上半年公司实现营业收入 37.66 亿元，同比下降 4.62%，归属于上市公司股东的净利润 0.63 亿元，同比下降 74.94%，其中，管道业务完成 30.41 亿元，同比下降 11.22%，太阳能业务完成 5.18 亿元，同比增长 86.91%，电器开关业务完成 0.23 亿元，同比下降 27.76%，其他业务收入 1.84 亿元，同比下降 14.13%。公司业绩下降的主要原因：一是增计恒大应收款的减值准备减少利润 9,758 万元；二是国内疫情点状交替扩散，地产与工程等很多项目无法施工，特别是在长三角区域，导致管道销量下降，物流成本增加；三是主要原料价格从去年下半年开始至报告期末虽有下降,但整体仍高于去年同

期，未能向市场传导部分推高生产成本。

## 二、上半年业绩下滑的原因？

上半年华东地区疫情比较严重，因公司主要销售在华东区域，所以对公司整体业绩影响较大，净利润下降的主要原因是一季度原材料价格相对较高，疫情影响下游需求使销售未达预期目标，同时由于物流受阻，出货受到影响。

## 三、目前销售情况有没有好转？

从目前情况来看，下游需求并没有想象中恢复的那么快，市政工程的订单同比去年有一定的增长，但是出货并没有完全体现出来，其中一部分原因应该是高温天气及限电等因素影响了下游开工率，但因原料价格下降，下半年成本端压力会小一些。

## 四、目前原料库存情况及对下半年原料价格走势的判断？

目前 PVC 原料价格与上半年相似比下降幅度较大，振幅波动相对变窄，公司适当的增加了一些原料库存。虽然 PVC 原料价格在六月中旬开始下降幅度较大，但前期由于公司有原料及产成品的库存，低价原料体现在销售成本里要在下半年逐渐体现，总体来讲下半年公司成本端压力会小一些。对于原材料价格走势，最终还是要看下游需求。

## 五、恒大计提减值情况？

去年公司对恒大的应收账款按单项 20% 计提坏账准备，今年上半年又计提了 20%，总共已经计提了 2.06 亿左右的坏账准备。

## 六、下半年或明年还会有减值压力吗？

下半年或明年公司对恒大应收账款的计提比例，公司会结合恒大事件的发展态势、公司的经营情况及公司未来的发展综合考虑，同时也会综合会计师的审计意见来做具体决定。公司对恒大的应收账款计提坏账对公司整个经营情况影响不是特别大，公司目前生产经营正常，现金流也比较充足，尽管恒大

计提影响公司利润，但不会影响公司的正常生产运营。

#### **七、其他地产商有没有风险敞口？**

恒大事件出来之后，公司对地产直接配送业务较为谨慎，地产业务目前主要针对规模大、国有背景，且资产状况比较好的公司做直接配送，公司地产直供客户比较集中，目前主要有万科、招商、保利、中海、旭辉等几大地产的直供约占 80% 以上，目前除了恒大，公司直接配送的其他地产业务风险可控，回款较为良性。

#### **八、公司以资抵债的房子如何规划？**

以资抵债的房子是自己销售还是通过第三方销售，或者是有些房产的位置靠近公司生产基地自用等都有可能，目前还没有确定具体途径。

#### **九、上半年各业务版块的情况？**

公司销售以经销渠道为主，上半年渠道经销占比约 54% 左右，地产销售占比约 11% 左右，工程直接招投标占比约 4% 左右，家装销售占比约 7% 左右，出口占比约 23% 左右。

#### **十、公司对经销商的规划情况？**

公司目前有经销商 2500 家左右，这其中包括太阳能和管道的国外经销商，国内经销商主要有 1800 多家。公司对经销商规划，华东仍然是我们的主打市场，公司在华东区域的销售上半年占比 56.27%，公司在华东地区一级经销商布局比较完善，深挖华东更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等地。在西南、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需进一步完善，所以这些地区一级经销商数量还会进一步增加。

#### **十一、华南区域销售下滑的原因？**

华南区域上半年销售降幅比较大，下降幅度达到了 37.12%，有内因也有外因，外因是华南市场竞争激烈，公司在华南尚需进一步增强实力。内因是公司内部调整，华南深圳公

元主要是做地产配送，公司考虑到运输成本管控等问题，把原在深圳公元的地产业务按就近原则分配到其他生产基地，这样即能按生产基地就近原则服务客户，又能降低运输费用；另一方面广东公元在取得厂区内的一块土地之后，对厂区车间重新规划和改造，也对生产经营产生一定的影响，后期广东公元建成之后，具备 10-15 万吨的生产能力，对华南拓展市场能力会有一个很大的提高。

## **十二、公司产能规划情况？**

上半年公司整体情况不是特别好，产能扩张也在放缓，目前江苏淮安新建的生产基地还在正常推进，但项目建设进度因疫情及下游需求影响，比预期的稍微滞后一些，但下半年会有产能出来，公司华东地区作为主战场，如果淮安基地投产整个华东地区运输成本会下降较多。另湖南岳阳基础建设已经完成，去年就有部分产能出来，后面会根据业务拓展情况逐渐释放产能。目前暂时没有在其他地方新建产能的规划，如果下游需求上来，公司大部分生产基地在现有的基地上都能增加产能。

## **十三、湖南岳阳基地的负责人是公司内部调动还是外招的？**

湖南岳阳基地的负责人是公司上海公元负责人兼任的，其主要精力更侧重湖南岳阳基地。

## **十四、公司子公司公元新能以出口为主，之后会考虑在国内布局吗？**

公司子公司公元新能产品 90% 以上以出口为主，目前公元新能源公司也在组建国内销售团队，对国内市场进行业务拓展，后续也会考虑拓展太阳能工程领域，公司对太阳能业务还是比较看好。

## **十五、公元新能新三板挂牌及后续的规划？**

今年上半年公司对太阳能公司进行了改制，计划把太阳能

	<p>单独分拆出去在新三板挂牌，目前新三板挂牌工作在正常推进。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。公司单独对太阳能管理团队做了股权激励，也说明公司高管层对太阳能的期望较高。</p> <p><b>十六、公司如何看全年目标？</b></p> <p>从目前情况来看，下游需求并没有想象中恢复的那么快，下半年整个销售状况并不乐观，但因原料价格下降，下半年成本端压力会小一些，按年初既定的目标，销售增长 15% 会有一些的困难，但公司会尽最大努力减少目标距离。</p> <p><b>十七、太阳能毛利率情况？</b></p> <p>太阳能产品毛利率，组件价格相对透明，毛利率小一些，灯具的毛利率相对高一些，上半年太阳能总体产品毛利率在 10% 左右。</p> <p><b>十八、太阳能主要产品及产品占比情况？</b></p> <p>太阳能主要业务有两大类，一是太阳能组件，二是太阳能灯具，其中组件产品占比在 2/3 左右，灯具产品占比在 1/3 左右，组件产品销售增加较快，占比会有所提升。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2022 年 8 月 31 日