

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（一）

编号：2022-025

<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> 中银证券 郝子禹 郑静文 林祁桢 杨逸菲 黄菁、银河证券 王婷 贾亚萌、初新气和 邵宗杰、中州星升 王应强
<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>	<p><b>一、介绍公司基本情况？</b></p> <p>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。</p>

## 二、目前销售情况恢复的如何？

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。

## 三、市政工程销售情况？

市政工程直接招投标的业务大概占主营业务收入的 4% 左右，上半年同比有 10% 以上的增长，按全年市场对基建的展望，应该还会有一个较好的预期。

## 四、地产订单情况？

公司经销模式是经销渠道为主，对区域性的地产业务或市政工程业务，公司鼓励经销商自己去做，业务中需要公司对招投标进行授权或指导的，公司会全力配合经销商，公司地产直供业务占公司营业收入的 11% 左右。

## 五、限电对公司的影响？

会有一些影响，但直接影响不大。公司内销产品主要采用以销定产与合理备货相结合的生产模式，由于内销的主要产品系列均存在成熟的市场，且用途、规格基本稳定，公司根据多年的经验对各常用品种规格设立了合理的库存储备量，大概有一个月左右的库存。今年限电对部分生产基地有一定影响，但直接影响有限，最主要的是看下游需求。

## 六、上半年出口业务较好的原因？下半年会延续吗？

上半年公司出口情况较好，包括太阳能出口和管道出口，特别是太阳能业务出口，占了很大一部分，公司子公司公元新能上半年营业收入同比增长了 86.91%，其 90% 以上业务出口，下半年包括明年，公司对出口整体业务预期相对较好。公元新能目前组建了开拓国内市场的团队，并在安徽新建了生产基地，近期新建生产基地投产，产能逐渐提升，其产能能够支撑近两年太阳能增长的目标。

### **七、公司在各地区的销售情况？**

公司销售主要是在华东，上半年各地区销售情况，华东占比在 56.27%，同比下降了 9.8%，华北占比 3.72%，同比下降了 12.24%，华南占比 6.29%，下降了 37.12%，西南占比 3.67%，下降了 13.43%，华中占比 4.39%，下降了 8.03%，西北占比 2.11%，增长了 5.19%，东北占比 0.94%，增长了 12.47%，还有外销占比 22.61%，增长了 38.15%。

### **八、疫情对公司的影响，以及华南地区销售大幅下降的原因？**

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。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。

### **九、公司卫浴业务发展情况？**

目前卫浴主要销售在华东区域，上半年华东区域因疫情严重，影响卫浴的销售也有一定的受阻，目前卫浴业务销量不大。公司进入卫浴板块主要目的是想丰富全屋家装产品的类别，和家装产品产生协同效应，对家装这块有正向的促进作用，公司专门成立了卫浴事业部去拓展卫浴的销售，后期对卫浴板块的销售信心还是比较大的。

### **十、下半年市政恢复情况预测及公司对全年业绩的预期？**

从目前情况来看，销售恢复的并不是特别好，从年初对市

政领域的预测，下游需求并不达预期。从公司招投标数量及中标率来看高于同期，但工程有开工延迟的现象，或许是有部分原因是高温天气及限电政策的影响，如下游开工率得到提升，对公司出货量会拉动快些。公司年初既定的目标，销售增长15%会有一些困难，但公司会尽力朝目标距离努力。从管理层的角度来看，公司对销售团队的打造，销售人员业务能力的提升，比前几年要好一些，对市场我们也做好了准备，下游需求起来，产能各方面也能快速的提升。

#### **十一、PVC 原料六月之后降幅较大，会提升公司毛利水平吗？**

PVC 原料价格在六月中旬开始下降幅度较大，但前期公司由于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，上半年 PVC 原料同比还是较高，原料价格波动传导到产品价格上会有一些的滞后性，总体来看下半年 PVC 产品毛利率会有所改善。

#### **十二、公司卫浴销售是走经销渠道还是直供？**

公司是想利用原有的销售渠道网络把卫浴产品融入进来，但同时不排除在和地产商直接合作的情况下，直接采购公司卫浴产品满足地产精装房的需求，当然更多的是考虑通过渠道经销网络销售。

#### **十三、公司对零售产品的策略？**

零售业务公司这边主要是指家装产品，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在合作。公司对家装业务倾注的资源较多，包括人员、广告等等。家装业务目前占公司的销售只有 6%左右，希望家装业务通过之前品牌的沉淀，后期服务能力的提升，这块业务未来 2-3 年能做到占公司销售收入的 10%以上。

	<p><b>十四、目前公司原料库存情况？</b></p> <p>正常情况下原料库存为一个月左右的量，目前原材料价格相对较低，公司适当增加了一定库存量，后期会看原料价格的走势情况，还会通过现货及期货进一步锁定原料的价格。</p> <p><b>十五、恒大应收账款计提情况及以房抵债情况？</b></p> <p>公司之前和恒大集团往来业务量较大，自去年恒大及其成员企业出现资金周转困难，出现商业承兑汇票逾期未兑付情况，公司于 2021 年 5 月 1 日停止了向恒大及成员企业的供货，并积极和恒大及其成员企业保持联系，就应收票据中 1.67 亿元达成购买资产的解决方案，截止上半年，以房抵债部分已有九千万左右取得了房产证，还有七千多万未取得房产证，不过公司以房抵债的资产是接近于完工状态，在当前恒大复工复产保交楼的大背景下，未取得房产证的资产风险并不大。对恒大应收账款，公司去年年度按单项 20% 计提，今年上半的计提了 20%，截止六月末对恒大整体计提了 2.06 亿左右。对恒大的应收账款计提坏账对公司整个经营情况影响不大，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。</p> <p><b>十六、如果下半年继续计提恒大应收账款坏账准备是不是对公司利润产生影响？</b></p> <p>是的，计提应收账款减值准备的金额会影响当期的利润，对整体正常经营影响不大。</p> <p><b>十七、公司除了卫浴还会不会扩张其他领域？</b></p> <p>公司除了卫浴业务，还有防水、净水、不锈钢管等业务，只是目前销售金额较小，没有单独列示出来，后期如果业务规模起来，公司会单独分拆列示。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 31 日