

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2022 年 2 月 16 日投资者关系活动记录表

编号：2022-007

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_____电话会议
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 银河证券 王婷 贾亚萌、中银国际 郝子禹 林祁桢 郑静文、巨星投资 姚扬、进门财经 刘佩
时间	2022 年 2 月 16 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、介绍公司经营情况？ 公司于 2022 年 2 月 10 日正式开工，目前生产经营情况正常。2021 年前三季度从经营情况来看公司销售状态保持了不错的增长，成本端由于前三季度原料涨幅较大，虽然公司也对产品出厂价格做了些调整，但原料涨幅较大，未能将原料涨价的幅度完全转嫁至下游。从 10 月中旬开始到目前，原料价格拐幅较大，公司成本压力会逐渐有所缓解，第四季度开始公司盈利能力环比会有所改善。 二、公司产能扩张的规划？ 公司未来的产能规划，公司业务主要是在华东，未来的发展，华东仍然是我们的主打市场，公司在江苏淮安建设新的生产基地，是为进一步深挖华东市场，未来在长三角地区打造 100 万吨以上的产能，其他区域公司也在布局，公司在广东、

	湖南、天津和重庆都有在建工程，这些项目建设，为公司发展提供了产能保障。另外在销售薄弱区域会设立仓储中心，通过仓储中心去辐射市场，今后将根据市场拓展情况，适时考虑在该地区是否新建或并购新的生产基地。 三、公司 PVC、PE、PPR 产品 2021 年同比的价格变化？ 2021 年 PVC 原料价格涨幅最大，所以 PVC 产品出厂的价格调整幅度也较大，PE 和 PPR 产品的原料价格波动不是太大，产品出厂价格也略有调，幅度不大。 四、2021 年经销商的数量？ 一级经销商家数比去年有所增加，具体数字目前还在统计中。 五、公司对经销商的激励政策？ 公司会针对在不同区域的经销商的业绩拓展、业绩增幅、业绩总额情况来激励，对不同区域要求不同，激励也不同。 六、公司应收账款情况？ 目前公司应收账款主要是市政工程和地产直供这两块业务为主，占公司应收账款的 70%-80%，渠道应收账款占比较小，2022 年我们将对地产客户采取更加谨慎的态度。地产客户中，除恒大外其他地产客户的应收账款相对比较良性。工程方面应收账款占比较大，经过催收后 2021 年第四季度回款状况较好。 七、公司对销售的规划？ 公司今后销售还是会以华东为主，未来包括西北等销售薄弱的区域，采用仓储配送中心，目前分别在贵阳、西安、长沙、昆明、重庆、新疆等地设立了物流配送中心，公司设立仓储物流配送中心主要是解决公司在当地尚没有生产基地或经销网络不完善问题，仓储物流配送中心的设立，不仅能够有效拓展当地市场，也能节省公司产品的配送成本，增强公司在当地市场的竞争力，未来达到一定量的区域也会考虑建立生产基地。
--	--

八、公司原料储备情况？

2021 年 10 月中旬前公司 PVC 原材料价格相对较高，在这之前公司原料储备不大，一般保证能正常生产即可，但在原料相对低位的时候公司会对原料通过现货和期货方式加大储备量，正常情况下原材料会有一个月左右的库存。

九、2021 年四季度公司毛利率情况？

公司去年 10 月中旬原料价格出现较大拐幅，四季度毛利率环比恢复较好，具体数据将会在年报中体现。

十、原料价格目前有下降，公司产品出厂价有没有降价？

公司在一季度的时候对部分产品做了促销活动，促销活动结束后产品价格也会恢复。

十一、基础建设对公司的影响？

公司自己直接参加招投标的业务量不大，约占 4%左右，其他的主要通过经销商去做。总体来讲公司支持渠道经销去招投标区域项目，如业务中需要公司对招投标进行指导的，公司会全力配合经销商，公司一直本着让利经销商，与经销商建立利益共同体，实现双赢，今后公司仍然会进一步加大对经销商的支持力。同时，2022 年初，公司内部做了一些调整，把华东大管道营销中心和上海销售公司进行了整合，也把工程项目部进行了调整，为 2022 年市政业务能够更好发展提供保障。

十二、公司卫浴的发展规划？

2021 年 12 月 30 日晚间公司通过线上进行了“永高卫浴”营销发布会，公司进入卫浴板块前期也做了很长时间的准备，专门成立了卫浴事业部，是想利用原有的销售渠道网络把卫浴产品融入进来，丰富全屋家装产品类别，卫浴产品的加入应该是对公司特别是家装这块会有正向的促进作用，不会对公司成本运营产生负面影响，卫浴产品刚刚发布，后期还是要看整体的销售情况。

十三、公司太阳能业务以出口为主，会考虑国内发展吗？

	公司太阳能产品主要以出口为主，公司也在规划国内市场的开发。 十四、公司未来会不会提升盈利能力好的产品销售力度？ 从公司的角度来讲希望逐渐调整产品结构，提高附加值高的产品销售，包括家装管、给水管、消防管、农业养殖及目前新推出来的卫浴系统的产品。公司近几年对家装业务配置的资源也较多，从团队打造、品牌宣传、体系建设等多方面入手，家装业务目前也日趋成熟完善，业务规模也逐年增加，后期对公司的盈利贡献会越来越大。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 2 月 16 日