证券代码：002641　　证券简称：公元股份

2022年2月17日投资者关系活动记录表

编号：2022-008

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：** 西部证券 朱健、上海耀之资产管理 叶祎梦
时间	2022年2月17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、公司各产品的应用领域？** 公司主要产品有PVC、PE、PPR三大类，PVC主要应用于建筑工程给水、排水、电力电缆保护、农业灌溉等，PE 主要应用于市政工程供水、排水、城镇中低压燃气输送等，PPR主要应用于冷热给水等。 **三、公司地产业务应收账款的压力大吗？**

	地产直供和市政工程的应收账款相对金额较大、账期较长，公司的应收账款主要是地产和市政工程，占整个应收账款的 70-80%。公司直接合作的地产商规模都比较大，新增加合作的地产商，公司首先会把控制风险放在首位，会根据地产商的资产负债情况、信誉等综合考虑来决定是否合作，相对会降低应收账款风险。 **四、原料涨价公司未及时转嫁至下游的原因？** 和公司的销售策略有关系，前期公司销售以拓展市场提升市占率为主，随着公司拓展市场能力不断的提升，公司把 2022 年定为提效年，在销量和盈利方面都会有所考量。 **五、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。 **六、2022 年如何提效？** 公司把 2022 年定为提效年，公司主要通过以下四方面提效：一是在生产制造方面精益管理，精细制造达到提效；二是在技术方面通过改善工艺、优化配方达到提效；三是通过提升人效和机效达到增效；四是优化销售产品组合方面提升盈利高的产品占比。 **七、恒大的应收账款具体情况？** 公司已于 2021 年 8 月 25 日对公司持有恒大集团及其成员企业开具的商业承兑汇票逾期未兑付的情况进行了详细公告，公司对恒大集团及其成员企业的应收账款中 1.67 亿元双方已达成购买资产解决方案，剩余的应收账款余额 4.78 亿元，公司已对恒大及其成员企业分五个案件提起了诉讼，这些案件目前正在审理中，后续若有进一步进展我们会及时公告。 **八、公司对恒大应收账款计提情况？** 前期公司对恒大的应收账款及票据均按会计准则足额计提了坏账准备，2021 年度公司最终对恒大的计提比例还要看

	会计师的审计意见。 **九、公司一级经销商是否独家代理？** 公司原则上要求一级经销商的管道业务应独家经营，对二级三级经销商没有严格限制。 **十、公司华东区域经销商情况？** 公司经销渠道在华东地区比较完善，在华东地区一级经销商不会再增加太多，更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等。在西南地区、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、公司会对经销商设定销售目标吗？** 公司每年对不同区域的一级经销商会有不同的销售目标设定。 **十二、目前迪拜生产基地的情况？** 迪拜生产基地受疫情影响工程建设一直在延期，目前是在项目建设招投标阶段，如果顺利今年下半年应该会有部分产能出来。 **十三、出口销售情况？** 公司出口销售分两块业务，一是太阳能出口，二是管材管件的出口，2021 年公司出口情况较好，占比约在 15-16%。 **十四、按经销商的数量，公司经销商平均的销量比其他公司低的原因？** 各公司的经销商管理模式不同，有些公司对经销商的管控是可以跨区域经营的，但我们公司的经销商有严格的区域划分，不能跨区域销售，目的也是为了保护经销商，所以公司的经销商忠诚度很高，对新开发的经销商一开始可能比较弱，公司会慢慢的扶持经销商做起来，能使经销商更好的发展。有些公司和我们公司理念和模式不一样，这也和公司的企业文化有关，公司的企业愿景是：成为幸福生活的创享者，我们打造的

	是与经销商共同发展，共享成果。另外公司年报里披露一级经销商家数是 2300 多家，是包括太阳能业务的境外 170 家经销商和管道出口业务的境外经销商 400 家。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 17 日