

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2022 年 2 月 22 日投资者关系活动记录表（一）

编号：2022-009

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： 中泰证券 孙颖、工银安盛资管 林高凡、歌斐资产 汪庆祥、前海开源基金 郑瀚、青骊投资 华远沛、源乐晟 何益臻、平安资产 贝永飞、中银资管 赵颖芳、泰信基金 张振卓、诺德基金 杨雅荃
时间	2022 年 2 月 22 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 2022 年的销售目标情况？ 公司按前期的规划销售每年要有 15%-20%的增长，2022 年的目标也应该在前期制定的规划范围内，公司会在年度报告

	中详细体现。 三、公司销售增长来自哪些业务单元？ 公司销售是以经销渠道为主，房地产配送、直接承揽工程、自营出口为辅的销售模式。公司销售的增长还是会以渠道经销为主，另外出口业务增长也不错。公司产品结构不会有太大的变化。 四、公司 2022 年还会继续做套期保值业务吗？ PVC 原料价格对公司成本的影响较大，公司通过套期保值确实起到了一定正向作用，2022 年公司仍然会通过现货和期货期权相结合的方式锁定更多的原材料成本。 五、公司不考虑原料价格波动的情况下，成本和费用怎么控制？ 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。 六、公司地产客户的占比？ 公司地产直供在 12%左右，公司自恒大事件出来之后，公司对地产直供业务更加谨慎，地产业务主要针对规模大、国有背景的，资产状况比较好的公司做直接配送，地产的客户比较集中，目前万科、保利、招商、中海、旭辉等几大地产直供约占 80%以上，其他地产业务规模较小。 七、公司在华东地区市占率情况？ 公司虽然在华东的销售比例比较高，但因为华东的市场容量比较大，公司在华东市场的市占率并不很高，还有很大的提升空间。公司最近两年加大了对华东市场的拓展力度，包括安徽及江苏淮安的生产基地的布局，都是为了进一步深耕华东市场。
--	---

	八、公司在华东地区深挖的方式及规划？ 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，公司在华东地区一级经销商的布局比较完善，深挖华东更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等，未来在长三角地区打造 100 万吨以上的产能。 九、公司各子公司产品的定价情况？ 公司各子公司的产品定价是由总部统一指导，各子公司的总经理和销售副总会有一定比例的调整权限。 十、公司家装业务情况？ 公司家装业务和整体收入保持差不多的增长，家装业务占公司主营业务收入的 6%左右，目前家装业务主要在华东地区，2022 年公司对家装业务做了些调整，把各子公司的家装业务逐步统一到总部来，在总部的统一规划下家装业务可能会发展的更快更好些。 十一、股权激励目标能否完成？ 公司 2021 年推行股权激励是有一定的压力，因为随着原料成本的增加、股权激励费用及恒大事件的发生，都有不小的压力，但公司一直都在不断的努力，希望最终能够实现，具体数据还得等会计师审计后才能明确是否能完成。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 2 月 22 日