

证券代码：002641

证券简称：公元股份

2023 年 2 月 14 日投资者关系活动记录表

编号：2023-002

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>                      |
| 参与单位名称及人员姓名   | 机构投资者： 开源证券 张绪成 朱思敏、西南证券 王广熙                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 时间            | 2023 年 2 月 14 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 | <div>一、“保交楼”等的政策出台对公司的影响？</div> <div>“保交楼”等的相关政策出台对房地产相关的产业链的发展会起到一定的积极作用，但是从政策的出台到落实会有一个过程，反应到公司业务也会有时间差，目前来看效果并不明显。</div> <div>二、复工情况？</div> <div>春节后，公司总部于 1 月 30 日（正月初九）开始复工，各子公司复工时间会有些不同，最晚的在元宵节后也都全面复工了。</div> <div>三、恒大房抵债的情况？</div> <div>公司与恒大就应收票据中 1.67 亿元达成购买资产的解决方案，目前已经有 9,000 多万左右取得房产证，还有 7,000 多万未取得房产证，公司后续会持续跟进，争取早日能取得产权证书。</div> <div>三、公司订单情况？</div> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>公司除了少量定制的产品及出口销售的产品是订单式生产，其他国内一般标准化产品会参考订单和库存情况，综合考虑安排生产。目前出口销售订单情况较好，渠道经销商一般在年度采购合同的基础上通过线下或线上下单，公司在接到订单的 1-2 天内左右完成发货。地产直供是签署年度战略采购合同，市政工程是根据中标情况安排生产。</p> <p><b>四、公司原材料采购价格同比变化大吗？</b></p> <p>去年同期 PVC 原材料期货价格在 8,500 元左右，目前 PVC 期货价格在 6,000 多元，所以 PVC 原材料的采购价格同比变化还是很大，虽然原料价格下降幅度较大，但是产品出厂价格也是有做过一些调整的。</p> <p><b>五、公司原材料库存时间？</b></p> <p>正常情况下公司原材料库存为 1-2 个月的量，目前原料价格相对较低，公司适当增加了一定的库存量。</p> <p><b>六、目前和公司直接合作的地产商有哪些？</b></p> <p>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、中海等几大地产。</p> <p><b>七、公司地产销售的占比大吗？</b></p> <p>公司销售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，2022 年度地产直供业务的占比约 11%左右。</p> <p><b>八、公司的销售模式？</b></p> <p>公司销售模式是以经销渠道为主，房地产配送、直接承揽工程、自营出口为辅的销售模式。</p> <p><b>九、公司对终端产品定价情况？</b></p> <p>公司一般不对工装类产品终端价格进行严格管控，对 C 端</p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>家装类产品销售价格会有指导价格。</p> <p><b>十、公司产品市占率情况？</b></p> <p>公司管道产品的市场占有率大概在 4%-5%之间，还有很大的提升空间。</p> <p><b>十一、公司江苏淮安生产基地是否开始生产？</b></p> <p>江苏淮安生产基地有 10-15 万吨的产能，春节前车间生产线已调试完毕，目前已有部分产能出来。</p> <p><b>十二、除了华东区域，公司有考虑在其他区域拓展市场吗？</b></p> <p>公司在华东区域有很强的品牌影响力和市场基础，在其他区域市场，品牌影响力也在逐渐增强。优势区域外拓展市场，首先会寻找合适的经销商，在营销网络薄弱地区会设立仓储物流中心，仓储物流中心集仓储、物流、配送、销售于一体，通过仓储中心去辐射市场，待在该地区有一定的销量后，再考虑是否新建生产基地。</p> <p><b>十三、公司经销商家数？</b></p> <p>公司主要对一级经销商进行管控，二级和三级经销商主要由一级经销商管控，2022 年度经销商家数还在统计中，具体数据会在年报中披露。</p> <p><b>十四、公司对公元新能的规划？</b></p> <p>今年上半年公司对控股子公司公元新能进行了改制，目前公元新能已在新三板挂牌。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。公司单独对公元新能管理团队做了股权激励，也说明公司高管层对公元新能的期望较高。</p> <p><b>十五、公元新能主要有哪些产品及主要出口哪些国家？</b></p> <p>公元新能主要产品是太阳能组件及太阳能灯具，其 90%以上业务出口，出口国以欧美为主。</p> <p><b>十六、公司后期还会推股权激励吗？</b></p> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>因 2022 年度业绩未达标，公司 2021 年限制性股票激励计划第二个解锁期解锁条件未成就，公司需回购注销，目前回购注销相关事项尚未完成，后期若再推行股权激励计划，公司会及时公告。</p> <p><b>十七、公司对家装业务的规划？</b></p> <p>针对家装业务，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，这块业务未来几年能做到占公司销售收入的 10%以上。</p> <p><b>十八、除恒大外还有没有其他大额计提减值客户？</b></p> <p>目前除恒大外没有其他大额计提资产减值的客户。</p> <p><b>十九、公司是否有扩充产品类别的计划？</b></p> <p>公司有相关产业链的产品，像防水、净水、卫浴、深海养殖、不锈钢管、消防管等，只是这些产品目前业务量不大，公司也没有特别单独的分类披露，但是公司对于这些产品都有专人或成立专门的部门去拓展市场。</p> |
| 附件清单(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 日期       | 2023 年 2 月 14 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |