

证券代码：002641

证券简称：公元股份

## 2024年3月7日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	机构投资者：中金公司 龚晴 刘嘉忱 杨茂达、银河证券 王婷、中汇人寿 高婧、华安证券 季雨夕、上海证券 方晨、中信建投 丁希璞、上海睿郡 苏华立、双安资产 周诗琪
时间	2024年3月7日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书 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	<p>一、介绍公司 2023 年度经营情况？</p> <p>公司于 2024 年 2 月 29 日披露了 2023 年度业绩快报，2023 年度公司实现业务收入 74.77 亿元，同比下降了 6.29%，产品销售价格下调是导致收入同比下降的主要原因，实际上 2023 年度管道销量同比增加了 1.38 万吨。虽然营业收入有所下降，但公司归属于上市公司股东的净利润同比增长了 384.17%，主要原因为：1、公司主要原料价格下降使毛利率得到了有效改善。2、2023 年度应收款项单项计提减值同比减少。3、公司产品销量增加使单位成本降低。4、公司产品结构有所优化，高毛利率产品占比有所提升。</p> <p>二、公司 2023 年各业务单元销售情况？</p> <p>公司销售主要以经销渠道为主，渠道经销占比约 60%左右，地产直供业务占比约 7%左右，家装业务占比约 7%左右，</p>

工程直接招投标业务约 6%左右，出口业务占比约 20%左右。

**三、目前国家对基建类的政策相对较多，对公司影响？**

目前体现在管道销售端的影响还不大，基建类项目体现到管道销售端上应该会略滞后些。

**四、公司市政工程管道销售情况？**

公司销售以经销渠道为主，市政领域所用管道品类较多，大、小管道都有，公司并没有完全详细的统计，粗略估算进入市政领域的占比大概在 20-30%左右。公司鼓励和支持经销商直接参与区域性的项目招投标，业务中需要公司授权或指导的，公司会全力配合经销商。公司直接参与的市政工程销售占比约 6%左右。

**五、公司家装业务情况？**

公司专门成立了家装事业部来拓展家装业务，家装业务公司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家装公司合作。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，2023 年度，家装业务约有 15%左右的增长，占比略有提升，家装目前占公司销售收入的 7%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 3-5 年能够达到占销售收入的 10%以上。

**六、目前原料价格相对平稳，公司产品价格会有调整吗？**

原料价格波动并不必然会导致销售价格同步变动，公司还会根据下游需求及其他竞争对手调价情况等综合原因决定是否调整终端产品价格。

**七、恒大以房抵债未过户的情况？**

公司和恒大集团达成以房抵债的总金额在 1.67 亿元，其中 9,000 万左右已拿到产权证书，还有 7,000 多万元没有拿到产权证书，也有可能存在一定风险，公司已将这部分全部计

提了坏账准备。

#### **八、公司资本开支情况？**

近两年，公司的资本性开支逐渐在减少。因公司当前的产能利用率还比较低，因此公司目前没有较大的项目去投资扩产。公司目前的主要任务是拓展销售，提升产能利用率。公司主要的资本开支主要是智能化、数字化改造增加的设备，以及淘汰旧设备，增加生产效率更高，耗能更低的新设备。另外公司还有一些在建项目需要继续投入完成，但总体投入规模不会很大，资本开支不会很多。

#### **九、公司融资成本情况？**

目前，公司在银行的有息贷款金额较少，只有几千万。公司银行贷款利率较低。

#### **十、公司海外发展情况？**

公司在肯尼亚建立了管道销售公司，目前运营情况良好。公司之前计划在阿联酋迪拜建设的管道生产基地，目前已经先转建成仓储中心，继续拓展中东地区的管道销售业务，待机会成熟时，后期再考虑转建成生产基地。

#### **十一、管道出口的利润情况？**

管道出口利润相对较好，因受运输成本影响，公司管道出口主要以小口径管道和管件及阀门为主。今年年初公司将管道出口业务相关的资产及负债划转至公司全资子公司浙江公元，把管道出口业务单独拆分出来，业务独立核算。

#### **十二、2023 年行业竞争激烈，但头部企业利润率都在改善的原因？**

一方面是原材料价格下降的原因，另一面管道头部企业产品结构都存在一些差异，又都有各自的优势区域，对产品价格的调整也有各自的策略，还能保持各自的盈利空间。

#### **十三、公司对经销商的激励政策？**

公司会针对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，激励也差异。

#### **十四、公司产品在地产领域的业务量？**

公司塑料管道产品下游主要是房地产建筑领域，再次为市政领域，按公司塑料管道产品的用途大致估算通过渠道进入市政领域的占比大概是在 20%-30%左右，其他的主要在建筑和房地产领域。

#### **十五、公司对地产领域需求下降采取的措施？**

公司将利用好现有的工装、家装、海外三个平台，通过工装渠道，以管道为基础，拓展细分领域，加大在市政、水务、农业、消防、养殖、船用、工业等领域的开拓；通过家装业务，丰富产品类别，增加像防水、净水、电缆、五金卫浴等产品，打造大家装平台；通过海外设销售公司、办事处、建生产基地，扩大出口，把海外业务做大。通过这些措施尽量降低或对冲地产需求下降带来的不利影响。

#### **十六、当地政府对公司的扶持情况？**

当地政府对公司在各个方面的支持力度都很大，全方位支持。

#### **十七、公司对经销商及子公司担保对公司影响？**

公司对子公司的担保均为纳入公司合并报表范围内的全资子公司或控股子公司，公司对其均具有绝对的控制权，且子公司经营稳定，资信状况良好，担保风险可控，其中对控股子公司的担保，公司还要求控股子公司对公司提供了反担保。公司为经销商担保，担保对象为公司及控股子公司在册的管道内贸专营本公司产品的独立经销商，且被担保的经销商资产负债率低于 70%的，不包括兼营其他管道品牌的经销商。一般情况，为每户经销商担保金额上限为其上年销售额的 20%，且不超过 500 万。且公司为期担保的经销商需为公司提供等额的反担保，反担保采用房产抵押、动产质押、家庭成员连带担保等双方协商认可的形式，有效控制和防范担保风险。

附件清单(如有)	无
日期	2024年3月7日