证券代码：002641 证券简称：永高股份

**永高股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □一对一沟通□其他  |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：**西南证券：余尊宝、黄宇；证券时报：张昊昱 |
| **时间** | 2018年4月25日  |
| **地点** | 公司证券部 |
| **上市公司接待人员** | 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、公司经营情况？**2017年，公司面对错综复杂的国内外宏观环境和行业竞争环境，公司上下紧紧围绕“开源、节流、防风险、抓落实”的总体工作思路和“精准管理、提升效能，不忘初心实干兴企，克难攻坚奋力前行”的总体工作要求，推进改革创新，深化转型升级，挖掘发展潜力，各项工作有序开展，使公司销售业务保持稳步增长。报告期内，公司实现营业收入45.70亿元，同比37.67亿元增加8.02亿元，增长21.30%，其中，管道业务完成43.58亿元，同比增长20.82%，太阳能业务完成1.46亿元，同比增长29.2%，电器开关业务完成0.66亿元，同比增长40.43%。报告期内，实现利润总额2.26亿元、归属于上市公司股东的净利润1.93亿元，同比分别下降13.96%、10.33%，主要原因是 PVC 等树脂原料价格上升与折旧摊销费用增加所致。**二、公司对于2018年的发展目标？** 2018年公司将继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的总体工作要求和“集中精力干在实处、齐心协力责任担当”的总体工作思路，一切围绕发展，一切立足胜利，挖掘潜力、提升能力、激发活力，干在实处、责任担当，努力推动公司质与量同步更快、更好地发展。 2018年经营目标为：完成销售收入52.14亿元，其中管道经营目标为完成销售收入49.02 亿元，太阳能业务完成销售收入1.82亿元，电器业务完成销售收入1.3亿元。**三、煤改气政策对公司的影响？** 公司为进一步拓展燃气管道业务，2017年将燃气管道生产迁入独立厂区,燃气管道业务发展较好。公司已经与几大燃气集团建立了战略合作关系。2017年燃气管道业务销售额已超过一亿元。**四、公司2017年度业绩下滑的原因？**公司产品主要以PVC为主，占所有产品的60%以上，而原料占公司塑料管道成本的85%左右 ，主要是因为2017年PVC原料价格同比大幅上升，导致公司生产成本增加，同时公司为提升市场份额，加快货款回笼，销售价格未作同步调整，影响了公司盈利空间。**五、公司在并购方面有什么想法？**公司并购对象会考虑塑料管道生产企业，重点是与公司在区域互补或产品结构上互补的企业，在塑料管道上下游相关产业进行并购，或者是注塑设备或智能自动化设备生产企业，这些都是我们考虑的并购范围。目前公司部分子公司的产能还未完全释放，在寻找合适并购对象的同时，公司近期的主要任务是如何把各生产基地的产能有效释放。因此公司将考虑在湖北、西南、西北、东北等地建几个物流配送中心，集仓储、物流、配送、销售于一体，增强公司产品覆盖面。**六、公司原材料库存周期多久，对于原料上涨有何措施？**公司原材料库存周期一般为一个月左右，但是会随市场情况而定，在原料价格相对低位的时候会相应的多储存一些。对于原料上涨公司会通过调整原材料库存、销售价格调整和商品期货的套期保值来尽量降低原材料成本。**七、重庆永高和天津永高持续亏损的原因？**重庆永高和天津永高是公司面向西南市场和华北市场建设的生产基地，是公司进行全国布局的重大举措。因公司产品原来主要在华东市场销售，“公元品牌”在华东市场有很强的影响力，在华北和西南市场的影响力还相对比较薄弱，拓展市场难度较大，目前这两个公司产能利用率较低，因此尚处于亏损状态。随着公司品牌影响力从华东向全国大力拓展，重庆永高和天津永高会逐步确立在当地的市场地位，公司对这两个子公司未来发展充满信心。**八、公司有考虑股权激励计划么？**公司会适时考虑股权激励，公司会及时公告。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年4月26日 |