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：2018-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**富恩德基金 薛潇 |
| **时间** | 2018年9月11日 |
| **地点** | 公司证券部 |
| **上市公司接待人员** | 董事会秘书陈志国、投资部副经理李宏辉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司对行业竞争怎么看？**  目前国内较大规模的塑料管道生产企业3000家以上，其中，年生产能力1万吨以上的企业约为300家，有20家以上企业的年生产能力已超过10万吨。随着人们消费理念转变升级，环保和卫生安全意识不断加强，一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。规模大、品牌优、技术强、质量好的企业发展步伐加快，在产能、产量及综合竞争力上均有所提升。规模以上企业在完成全国生产基地布局后，竞争方式将从区域竞争转向全国化的竞争，行业集中度将继续提升，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业在竞争中将处于优势地位。  **二、公司生产基地布局和产能情况？**  公司在全国拥有七大生产基地，分别位于天津、重庆、上海、安徽、浙江、广州和深圳，合理的生产基地布局使公司运送产品半径能够覆盖全国绝大多数地区。另外，公司已经在西安和贵阳建立了仓储物流中心，集仓储、物流、配送、销售于一体，进一步扩大产品辐射范围。目前，公司各生产基地的总产能在50万吨以上。  **三、原材价格对公司影响？**  公司生产所需主要原材料PVC、PPR、PE 等专用树脂占公司塑料管道产品成本的80%左右，因此，原材料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大。原材料价格在上升通道时，因公司转嫁成本的时间相对落后，幅度相对也小，因此，公司盈利能力会受到挤压，同理，原材料价格在下降通道时，公司的盈利水平会相对较好。  **四、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。  **五、公司经销商分布情况？**  目前，公司一级经销商有1800多家。华东地区是公司的主要销售市场，经销网络在华东地区建立的比较完善，今后经销网络将逐渐下沉到乡镇及农村。公司也在加大其他区域的销售力度，经销网络也正在进一步完善。  **六、精装房对公司的影响？**  从房子的装修来看，管道占比非常小，房地产商往往会趋向选用品牌和质量都有保证的管道，我公司是国内塑料管道行业中品牌和质量都有优势的企业,而且公司产品种类和规格比较齐全，目前公司与万科、恒大、中海、招商等地产巨头保持了良好的战略合作关系，精装房市场对公司这样在塑料管道行业中规模大、品牌好、质量优、品种齐的一些龙头企业来说是有优势的。  **七、公司主要的销售方式是什么？**  公司以渠道经销为主，工程直揽（含房地产配送）及出口为辅的销售模式，目前渠道经销占比约65%，工程承揽（包括房地产配送）约25%，出口约占10% 。  **八、公司有哪些优势？**  经过二十多年的诚信经营，公司竞争优势主要有品牌优势、规模优势、营销优势、技术优势等。  **九、行业未来发展和公司未来发展？**  尽管塑料管道行业发展增速有所放缓，房地产市场也会对塑料管道行业发展产生一定影响，但以发展的眼光看，国家环保升级,人们消费理念升级,那些质量不合格、环保不达标的生产企业将逐渐被淘汰，会内生出很大的市场份额，另外，随着新材料、新工艺、新产品的研发，也会拓展出很大的市场空间，因此，未来几年，塑料管道行业仍然会稳步发展。对公司来说，近几年，公司仍然会围绕塑料管道主业做大做强，当然也会在产品结构上向一些盈利能力较好的产品上调整。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年9月12日 |