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：2019-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**华泰建材 陈亚龙 |
| **时间** | 2019年5月7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2018年及2019年一季度经营情况较好的原因是什么?**  公司2018年度及2019年一季度销售收入和利润均实现稳定增长，除了市场需求旺盛，行业洗牌初见成效，优势企业的集中度提升等因素，更主要的是公司加大销售团队建设和营销策略调整，针对薄弱区域，公司加大人力资源配置和政策支持力度，各区域和销售板块销量稳步增长，特别是安徽、天津、重庆公司的业务增长率尤为突出。同时,公司通过目标管理的各项节流项目课题，有效降低生产运营成本,使利润增长幅度高于销售增长幅度。  **二、公司主要经营塑料管道产品，为什么还要发展太阳能业务和电器开关业务？**  太阳能业务和电器开关业务是公司集团内部产业整合，公司希望在做好塑料管道主业的同时，通过上市公司资源优势和资本优势，把太阳能和电器开关业务培育好，成为公司新的利润增长点。  **三、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。  **四、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% 。  **五、公司与地产商在合作情况？**  目前公司直接配送的全国知名的地产商有十几家，公司设有地产事业总部，通过地产事业总部拓展和协调地产业务，公司鼓励和支持经销商与当地规模较小的地产商直接合作。  **六、公司家装业务情况？**  公司建有一支专业的家装销售团队拓展和服务家装业务，目前家装业务增长幅度较快，今后公司将进一步增加高附加值产品的比例，提高公司的盈利能力。  **七、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，公司已经多个地区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。  **八、公司经销商分布情况？**  2018年公司一级经销商有2000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。  **九、公司直接配送的地产商全国各地都有项目，公司是怎么配送的？**  公司地产业务由总部地产事业部统一调配，根据就近原则，各生产基地或子公司进行配送。  **十、公司原料成本情况及应对原料上涨的措施？**  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85%左右，因此，原材料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大。一般原料库存周期为一个月左右，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，另一方面通过商品期货的套期保值和大宗原料集中采购等尽量降低原料成本。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年5月7日 |