证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年4月28日投资者关系活动记录表（二）**

编号：2020-007

|  |  |
| --- | --- |
| **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  √其他 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：**  天风证券 李阳 时奕 、鹏华基金 程卿云、建信基金 吕怡、光大保德信基金 戴奇雷、长城基金 周诗博、中金基金 周宾斌、泰康资产 李洋、诺安基金 李迪、农银汇理基金 胥乔、平安养老保险 顾益辉、九泰基金 王鹏、睿远基金 吴非、星石投资管理 陈飞、中信银行 薛潇、天风证券资管 邱天、仁桥资产管理 夏俊杰、新时代证券 常杨、金建投资 周孟夏、中信证券 李品科、景顺长城基金 韩文强、玖鹏资产 窦金虎、途灵资产管理 赵子峰、西部利德基金 梁晓明 |
| **时间** | 2020年4月28日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **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** | **一、公司2019年度经营情况介绍**  公司2019年主要围绕开源、节流展开各项工作，开源主要体现在业务拓展方面，保持销售收入稳步增长，节流主要是体现在成本控制、费用降低方面。2019年公司成效比较显著，公司实现营业收入62.91亿元，同比53.54亿元增加9.37亿元，增长17.50%，净利润同比增长109.96%。其中，管道业务完成56.85亿元，同比增长13.43%(本报告期与上年同期均剔除材料贸易等其他业务)，太阳能业务完成2.90亿元，同比增长40.10%，电器开关业务完成0.66亿元，同比增长1.07%。报告期内，实现利润总额5.89亿元、归属于上市公司股东的净利润5.14亿元，同比分别增长111.34%、109.96%。  **二、2019年度利润分配方案情况**  2019年公司在取得较好业绩的基础之上，现金利润分配方面也比以往年度有了很大的增长幅度，2019年度利润分配预案为每10股派现1.38元（含税），占归属于母公司净利润的30%，比往年分红比例提升了1倍。  **三、公司2020年第一季度经营情况**  2020年一季度公司受疫情影响较大，完成营业收入8.5亿元，同比降幅在28.74%，归属于母公司净利润3785万元，同比下降了34.9%。从四月份情况来看，公司生产销售均恢复正常。  **四、公司2020年的经营目标**  2020年公司的经营目标是完成主营业务收入67.21亿元（不包含其他业务收入），同比2019年增加6.81亿元，增长11.27%；期间费用增长幅度不超过营业收入的增长幅度；净利润增长幅度不低于营业收入的增长幅度。  **五、公司各销售占比情况**  公司是以渠道经销为主，工程直揽及出口为辅的销售模式，目前渠道经销占比约70%左右，工程直揽（包括房地产配送、市政工程和燃气管道）约20%左右，出口约占10% 左右。  **六、工程直揽中地产和市政占比情况**  地产业务大约占14-15%左右，其他为市政和燃气业务。  **七、2019年各子公司经营情况**  2019年公司业绩提升与各子公司经营情况改善有很大关系。2019年各子公司除天津永高销售有所下降外，其他子公司销售都有所增长，其中安徽永高、重庆永高、太阳能公司销售增长幅度较大。2019年天津永高尚处于亏损状态、重庆永高略亏，其他子公司都处于盈利状态。2020年重庆永高能够扭亏为盈，天津永高仍以拓展市场为主，盈利还需要一定时间，但对公司整体业绩不会造成重大不利大影响。  **八、公司PE管道毛利率提升的原因**  公司PE管道毛利率提升的最主要原因是2019年PE原材料价格下降。  **九、公司PVC的原材料是用电石法还是乙烯法**  目前国内PVC原材料采用电石法居多，乙烯法和原油价格相对紧密些，电石法和原油价格的关联度相对较小，但是原油价格一直在低位运行，国外乙烯法PVC进口增加也会影响到国内PVC价格。  **十、目前公司原材料库存情况**  目前，因原材料价格相对较低，公司储存的原材料相对要多一些。在原料价格相对低位时，公司会增加现货原材料的库存量，同时也会通过期货套期保值增加一部分虚拟库存，锁定更多的原料成本。总体来说如果原材料在下降通道的过程中，对公司的业绩是有正面影响的，相反当原材料价格上涨时，公司的盈利空间会受到挤压。  **十一、华东地区毛利率比其他地区高的原因**  华东地区是公司的优势区域，公司的产能和客户群体主要在华东，公司在华东地区有三个生产基地，黄岩总部、上海和安徽，生产集成能力较高，成本费用相对较低，产品结构更加合理，因此毛利率较高。随着其他区域生产基地规模扩大，产能逐渐释放，产品结构日趋完善，毛利率会有很大的改善空间。  **十二、公司整体产能在60余万吨，2019年产量在55万吨左右，产能是否能够满足公司发展需要**  目前公司除了天津永高的产能利用率较低外，其他生产基地都比较好，公司会根据订单情况随时增加产能，目前除了上海公元和深圳永高产能拓展的空间不大，其他的生产基地在原有基地拓展产能都是有空间的，之前公司每年都会有5%-10%的产量增长。目前我们还有两个募投项目在建，黄岩五万吨和湖南八万吨，这两个项目在今年四季度或明年上半年就会陆续有产能出来，产能规模不会成为制约公司发展的阻碍，最主要还是要看销售业务拓展情况。  **十三、公司地产业务情况**  目前公司直接配送的全国知名的地产商有十几家，深度合作的目前有万科、恒大和中海等。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。近几年公司地产业务逐渐由第三方配送转变为由公司直接配送，配送费用明显降低。2019年度，公司地产业务发展势头良好，业务量提升明显。  **十四、公司是否会扩大地产业务**  公司在控制好应收账款的同时,也会考虑扩大与其他地产商的合作力度。  **十五、行业产能增长情况及行业竞争形势？**  2019年行业数据尚未公布，预估约1,606万吨，增长率在2.5%左右，在整个塑料管道行业增速比较缓慢的情况下，行业的竞争就会比较激烈。但规模企业、优势企业都有不错的增长，对于一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰，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，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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月28日 |