证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年4月29日投资者关系活动记录表**

编号：2020-008

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  长江证券 范超 李浩、财富中心 郑捷、辰阳资产 李响、大成基金 成琦、沣京资本 李正强、国金资管 王泷皓、国君资管 肖莹、合众易晟 徐兴科、华安资产 庞雅菁、华泰证券 傅浩、汇添富 胡静霆、建信基金 吕怡、炬元资产 刘宇豪、理成 王烨华、六禾投资 游晓慧、长江资管 诸勤秒、农银汇理 王茹鸣、泰信基金 唐杰平、汐泰投资 何亚东、兴证自营 廖辰轩、玄元投资 陈迪安、益民基金 王聪颖、圆信永丰 朱梦天、招商基金 王奇玮、中信建投 戴雨横等 |
| **时间** | 2020年4月29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、投资部副经理 李宏辉 |
| **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、公司对地产直销的规划**  公司地产直销业务占公司营业收入占公司14%-15%左右，2019年地产业务销量的增幅大较大，2020年公司仍将把地产业务作为重点工作进行推进，2020年在与原有地产商如万科、恒大、中海等深度合作的基础上，公司也会进一步与其他地产商深度合作，目前已经有几家在洽谈合作。  **八、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。  **九、公司对太阳能业务的定位**  公司会坚持塑料管道为主的战略定位，太阳能业务前几年遇到了一些挫折，但作为新能源产业，仍然有较好的发展前景，公司目前对太阳能业务的目标是先稳步发展起来，今后也会考虑通过资本融资把这块业务做强做大。  **十、出口业务情况**  公司出口分为管道出口业务和太阳能出口，占整个销售收入的12%左右。目前受疫情影响管道的出口有些下降，但太阳能的出口仍保持稳步增长。  **十一、公司工程直销业务回款情况**  公司工程类业务分为地产直接配送和市政直接招投标业务，公司大部分应收账款来自地产和市政工程类业务，公司会评估相应风险，选择实力较强的地产公司进行合作，在风险可控的前提下，公司会考虑加大地产和工程直揽业务规模。  **十二、公司套期保值情况**  公司最近几年也尝试做一些套期保值，套期保值的目的是锁定原材料成本，公司一般是在原料价格低的时候做一些现货库存，同时通过套期保值做一些虚拟库存，从而更多的锁定原材料成本。2019年公司通过套期保值确实起到了一定正向作用，进入2020年，原材料价格持续走低，公司仍然会通过现货和期货套期保值相结合的方式锁定更多的原材料成本。  **十三、公司现有原材料库存情况**  一般情况下，公司原材料库存量在一个月左右，当原材料价格相对较低的时候，也可能储备2-3个月的原材料。目前原料价格下降较多，公司在现货和期货上锁定的原材料比往年会更多一些。  **十四、公司各产品产能情况**  公司塑业管道产能有60余万吨，其中PVC管道产能约40余万吨、PE和PPR产能约20万余吨。  **十五、公司整体产能60余万吨，2019年产量在55万吨以上，目前产能是否能满足公司发展需要**  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拓展产能的空间不大，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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月29日 |