证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年6月8日投资者关系活动记录表（一）**

编号：2020-016

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：**  中泰证券 孙颖 朱晋潇 |
| **时间** | 2020年6月8日 |
| **地点** | 公司证券部 |
| **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、公司目前经营情况？**  受新冠病毒疫情的影响，公司今年开工时间比较晚，2月18日开始陆续复工，一季度因公司下游企业开工率也不高，所以一季度公司出现销售收入3个多亿的下滑，但四月份以来，公司生产和销售已完全恢复，力争上半年销售达到与去年同期水平，下半年完成全年定下的目标。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。这个目标不变。  **二、公司各销售收入占比情况及地产业务占比情况？**  公司以渠道销售为主，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）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（含房地产配送、市政工程和燃气管道）约20%左右（其中直接配送的地产收入占整个销售收入的14%-15%左右，市政工程和燃气管道约占5%-6%左右）出口约为10%左右。  **三、地产商选择管道集采供应商有什么要求？**  一般情况下地产商选择合作企业会综合考虑企业规模、产品规格品类是否齐全、企业的配送能力是否强、产品的品牌、质量以及性价比等各种因素。公司具有品牌、规模、渠道、研发与技术等优势。  **四、公司旧城改造业务情况？**  无论是新建还是旧城改造，所用管道基本类似，公司暂没有详细区分统计，按国家公布的相关政策，老旧小区增加塑料管道用量约有百亿级的规模，公司及经销商会尽量多的拿到一些市场份额。  **五、公司销售费用增长的原因？**  销售费用增长是因为我们收入增长的较快，主要是销售人员增加以及薪资增长，还有是销售增长了运输的量上去了，运输费用也增加了。  **六、公司百亿收入的目标是什么时间达到？**  公司百亿收入的目标是希望在未来三年达到含税100亿，在未来四年达到不含税100亿的目标。  **七、公司可转债两个项目的进度？**  可转债两个募投项目2019年都已开始动工，台州黄岩项目建设期两年，湖南岳阳建设期三年，原计划是在2020年第四季度会有部分产能开出，受疫情影响明年上半年就会陆续有产能出来 ,项目建成后2-3年达到预期产能。  **八、子公司亏损的原因**  公司天津和重庆两个子公司前几年业务拓展相对较慢，主要原因是公元品牌在华东地区具有较强的影响力，在天津、重庆等地品牌影响力相对薄弱，两子公司产能利用率较低，固定资产折旧较多等原因，所以一直处于亏损状态。随着公司在各区域加大品牌宣传和业务拓展力度，公司在当地的知名度在逐渐提高，目前重庆公司业务拓展增幅较好，今年能够扭亏为盈，天津永高盈利能力也会有所改善。  **九、公司迪拜项目的进度？**  公司迪拜项目是公司控股子公司香港公元2019年收购的，因收购的时候公司尚处于筹建期，公司为了获得迪拜公司现有的厂房，通过继续投资，在阿联酋迪拜自贸区建设塑料管道生产基地，目前因迪拜疫情比较严重，公司人员尚未进驻，处于停工状态，还在建设规划阶段。  **十、公司为什么选择在迪拜建生产基地？**  公司管道出口规模在行业处于第一，因管道运输成本较高，公司出口以管件居多，公司外贸业务是在中东开始起步的，目前公司在中东有一定的市场份额，公司在迪拜建厂主要生产管材，与出口管件会产生协同效应，从而带动管件的销量，也可带动周边地区，并辐射非洲等地的市场。  **十一、公司有哪些子公司是高新技术企业？**  公司包括母公司一共有六家高新技术企业，分别是母公司、上海公元、重庆永高、安徽永高、广东永高、天津永高。  **十二、公司有无考虑做股权激励？**  公司暂未考虑股权激励等相关计划，若有相关计划，公司会及时公告。  **十三、公司太阳能情况及定位？**  公元太阳能是目前是处于市场培育阶段，主要做太阳能组件和太阳能灯具业务。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，未来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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月8日 |