证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年6月23日投资者关系活动记录表**

编号：2020-023

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  光大证券 武慧东 孙伟风、国信自营 章耀、高腾国际 朱倩汝、盘京投资 张奇、淳厚基金 顾伟 江文军、光大资本 李大志、鹏华基金 程卿云、上海趣时 熊林、光大证券研究所 邬亮 胡添雅、工银安盛 李伟勋、磐厚资本 顾圣英、汇添富 叶从飞、九泰基金 何昕、进门财经 陈哲鑫、七曜投资 谭琦、光大机构业务部 李文渊、新华养老 王乐 |
| **时间** | 2020年6月23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、公司基本情况介绍**  公司主要从事塑料管道产品的研发、生产和销售，塑管产销规模在国内可比上市公司中位列第二，是目前国内A股上市的规模最大的塑料管道企业。公司是中国塑料加工工业协会副理事长单位，是塑料管道专业委员会理事长单位，在塑料管道行业中综合实力一直保持行业前列。2020年受新冠病毒疫情的影响，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、公司上半年的产能利用率情况？**  一季度受疫情影响，产能利用率不是太好，四月份开始已全部恢复正常的产能利用率，差不多达到85%-90%左右。  **三、公司对产能扩张的规划？**  公司可转债有两个新建项目，黄岩5万吨和湖南岳阳8万吨项目。除此之外，我们每年都会有自有资金投入增加产能，目前公司重庆永高三期还有3.2万吨的项目，在阿联酋迪拜建设一个海外生产基地，计划产能约3万吨。公司会根据销售业务拓展情况逐步提高产能，逐步安排产能的释放。  **四、经销商的库存情况？**  一般情况下经销商库存情况不会太大，因为会占用流动资金，其次是因为管道的占地空间比较大，且公司发货相对比较及时。  **五、公司应收账款情况？**  公司的应收账款主要是地产和市政工程，占整个应收的80%左右。  **六、公司地产业务业务发展情况？**  2019年公司地产业务以三家为主，万科、恒大、中海，三家总共占地产业务的80%左右，其他的地产规模不是很大，今年计划增加3-5家深度合作的地产商。  **六、地产商的付款情况？**  地产商的付款我们都是按照合同来，根据不同的合同，有些账期比较长，有些账期会短一些。  **七、地产商的商票一般多长时间？**  公司一般优先考虑和规模大的有一定实力的地产商合作，这些大地产商部分以商票为主，商票期限有一年或半年的。  **八、公司经销商二千多家是一级经销商么？**  是的，公司一级经销商有2200多家。  **十、公司发展经销商的策略？**  看不同的区域，公司在华东地区比较完善，在华东地区一级经销商不会再增加太多，更多的是渠道下沉。在西南地区，华中，华北，东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商网络建设还需进一步完善，所以这些地区一级经销商数量还会进一步增加。  **十一、公司怎样避免区域经销商窜货问题？**  公司通过划分区域销售中心，建有严格的预防窜货管控机制，公司设有专门机构一方面会进行市场调查主动发现，另一方面会根据投诉情况，及时对窜货情况做出严肃处理，严重的可取消经销资格。  **十二、公司会不会再加大对经销商的支持力度？**  公司是以经销渠道销售为主，经销渠道的收入占比约70%左右，公司一直本着让利经销商，与经销商建立利益共同体，实现双赢，今后，公司仍然会进一步加大对经销商的支持力度。  **十三、公司对家装的规模规划？**  目前公司总部家装销售业务有2亿多的规模。公司专门针对家装业务设有家装事业部，未来公司一直会把家装业务作为重点去拓展。  **十四、公司各基地的运营模式及管理方式？**  目前，公司七大生产基地，除了深圳永高，其他生产基地都是以渠道经销为主，深圳永高是地产直接配送较多，业务量差不多一半以上是地产直接配送。公司总部目前是总经理直接分管销售，各基地按区域划分成几大销售中心，由公司总经理总体协调，统一管理。每个生产基地在年初时都会和公司总部签订一个总体经营目标，经营目标与经营团队薪酬挂钩，从目前来看，这种管理方式基本适合公司的总体发展。各生产基地的采购情况，大宗原料由公司总部统一协调采购，一些小的辅料由各基地自行采购。  **十五、公司出口情况？**  公司出口业务有两块，分太阳能业务和管道业务，上半年管道出口受疫情影响较大，太阳能业务反而增长的比较明显。  **十六、原材料占成本的比例？**  原材料占公司塑料管道产品生产成本的比重大概为80%左右。  **十七、上半年公司原材料价格下降明显，公司有什么措施？**  上半年原材料价格波动较大，一般情况下，为降低原材料上涨对公司的影响，公司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。  **十八、上半年公司产品售价有没有调整？**  公司在每年春节后都会做一次促销，今年由于原材料价格比较低，因此促销价格力度稍大一些，所以总体的平均销售价格同比有所降低。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月23日 |