证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年8月18日投资者关系活动记录表（一）**

编号：2020-029

|  |  |
| --- | --- |
| **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、上银基金 陈博 郑众、东海基金 胡德军、天治基金 华叶舒、华富基金 戴弘毅、中邮基金 肖雨晨、华夏基金 黄振航、金鹰基金 周雅雯、华泰柏瑞 黄辰、中银基金 张驰成、天弘基金 唐博、兴证全球 朱喆丰、招商基金 李崟、浦银安盛 周男茜、西部利得基金 温震宇、国泰基金 高亮、上银基金 卢扬、鹏华基金 程卿云、创金合信 李游、国金基金 滕祖光、汇添富 邵蕴奇、太平资产 赵洋、华安资产 庞雅菁、合众资产 伍颖、大家资产 张浩、建信养老 刘洋、中意资产 柴若琪、平安资产 周琳、长江养老 王晶、安盛天平财险 花颖喆、农银人寿 王莫申、彤源投资 李华冰、幻方量化 易际泉、从容投资 沈磊、仙湖 潘江、同犇管理 李盛隆、千合资本 崔同魅、凯丰投资 楼燚俊、善渊投资 刘明霞、中信资本 杨大志、英睿投资 马知琴、途灵资产 付涓涓、合众易晟 徐兴科、燕园资本 焦俊凯、源乘投资 曾尚、中信产业基金 赵斌、悟空投资 圣亚军、同犇管理 童驯、途灵资产 姚兵、久铭投资 刘恋、兴证自营 廖辰轩、财信证券 陈书剑、国金资管 邱友锋 王泷皓、长江资管 杨杰、中信建投资管 易杰锋、华泰资管 施浅草、方正自营 易杰、财通资管 何智超、兴证自营 吴玉林、华泰自营 韩颖 陈喆、中融信托 赵晓媛 |
| **时间** | 2020年8月18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、介绍公司上半年的基本情况**  公司7月22日披露了半年度业绩快报，今天披露了半年度报告，业绩同快报没有差异。今年上半年受疫情影响，再加上中美贸易的摩擦，国内外市场环境比较恶劣。从行业角度来讲，目前整个行业竞争加剧，行业发展资源向有规模优势、有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。今年上半年公司继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，继续坚持“问题导向立足新起点，靶向发力瞄准新目标，精准施策致力提高，聚力发展实现新突破” 的总体工作思路，不畏挑战，抢抓机遇，积极推进各项工作，取得了较好的经营成果。实现了2.76亿的净利润，净利润同比去年增长了将近40%，其中，管道业务与去年同期比下降了2.92%，太阳能业务由于组件发展较好，上半年同期增长了26.68%，电器开关业务上半年降幅比较大，下降了44.69%，由于电器业务体量较小，对公司整体业绩影响不大。在销售收入持平的情况下，公司利润实现了2.7亿的净利润，同比增长近40%，利润方面还是比较不错的。从目前销售情况来看呢，我们有信心完成全年11%的增长目标。  **二、二季度公司销售哪块增长的较快**  公司是以渠道经销为主，其他包括地产直接配送和市政工程占比相对不大，出口业务中管道有所下降，但太阳能出口有所增长，整体出口略有增长的，总体来说二季度销售增长主要还是靠渠道增长拉动。  **三、公司原材料储备情况**  公司一般会在春节前后做一些原材料储备，但今年春节之后由于疫情的原因影响了原材料价格，原材料降幅的比较大。在原料价格相对低位的时候，公司通过现货和期货两种手段做比较充足的原料储备。那么目前情况看，PVC原材料价格恢复的比较快，但是对公司来讲，基本上能够保证今年全年的原材料成本比去年全年的原材成本要低一些，因此在完成全年销售目标的情况下，盈利状况应该会相对更好一些。  **四、公司华南地区营业收入下降的原因**  公司华南两个基地的营收降幅比较大，从公司角度来看有内因也有外因：由于深圳永高自有土地不多，厂房受限，生产压力比较大，所以公司把部分地产业务及产能调到其他基地去了。广东永高是以大口径塑料管道为主，大管道主要用于市政工程 ，前几年市政管道基本以塑料管道为主，近几年水泥管和铸铁管比例提升，这方面对公司也有一定的影响，当然也有华南区域激烈的市场竞争原因。另外，上半年疫情原因，华南两个公司恢复生产的时间相对来说略迟一些，造成销售降幅较大。根据这些情况，目前华南总部也在做一些产品上的调整，后期公司尽量去扭转不利因素带来的影响。  **五、销售费用中职工薪酬和广告费增长较大原因**  公司要保证销售团队的薪酬体系，职工薪酬这块不会降低，广告宣传费有所增加是由于公司在营销推广及经销商门面广告等这些方面做了一些投入，另外上半年公司与黄渤续签了形象代言。这些投入，将对公司后期的业务拓展起到积极作用。  **六、公司其他业务和其他产品是什么？**  公司其他业务是指部分原材料贸易，其他产品指PB管和检查井以及一些外购件，上半年其他业务和其他产品收入都有所增长。  **七、上半年公司整体成本下降较大，公司产品价格水平有没有波动**  上半年公司原料价格相对低位使成本下降，所以上半年做的促销力度要比往年大一些，总体的平均销售价格同比有所降低。  **八、公司做促销的原因**  公司在每年春节后都会根据市场需求和竞争情况做促销活动，今年也有原材料成本下降的原因。  **九、地产业务上半年拓展情况**  今年上半年，地产业务在与万科、恒大、中海深度合作的基础之上，也有几家在洽谈，目前有两家签定了正式的合作协议，开始供货了，另外还有两家还处于洽谈阶段。  **十、公司上半年销售的占比情况？**  公司的销售模式是渠道为主，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）和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，出口约为10%左右。上半年这三种销售模式的比例较去年的比例没有太大变化**。**  **十一、公司给地产商的账期有多长？**  地产商的账期我们是按照合同来，根据不同的合同，有些账期比较长，有些账期会短一些。  **十二、行业竞争情况**  行业竞争在进一步加剧，整个行业的增速大概在2个点左右，如果没有疫情影响，规模企业都有10个点以上的增速，行业发展资源向有规模优势，有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中，对于一些规模小、质量次、环保等不达标的企业将逐步被淘汰，其次地产行业的集采比例也在提高，他们集采对应的也是规模大、质量好且有一定的配送能力的企业，这也促使规模企业增长速度明显大于行业的增长速度。  **十三、公司面对竞争的情况有什么策略**  公司将充分发挥在品牌、规模、营销、技术等方面竞争优势，加快完善生产基地建设和产能释放，加大市场拓展力度，降低运营成本，进一步提高市场竞争力，同时增加一些高附加值的产品，包括打造更好的服务体系。  **十四、最近几年内部管理有没有发行较大变化**  公司最近几年保持较好的增长速度，最主要的还是公司内部因素起到了决定性的作用。公司从上市到现在近十年的时间了，在生产基地的布局来说，天津永高、重庆永高、安徽永高都是上市后新建或并购来的，增强区域性的品牌影响力是需要一个时间沉淀的过程。从管理方面来讲，公司销售由总经理亲自抓，一方面公司加大销售团队建设，打造公元铁军，使销售业务保持较高增长，规模效应带来单位成本降低，毛利率有所提升。另一方面，公司持续导入精益生产，从开始的模糊管理到现在的数据化管控，稳步提升生产管理水平。从开源、节流、防风险、抓落实四个方面入手，定期召开目标管理会议，点检各中心及业务部门项目课题完成和改善情况，总结成果，部署任务，把目标管理常态化。通过精益生产、目标管理，公司管理水平得到有效提升，不仅促进公司销售端的稳步提升，成本费用也得到了较好的控制，公司从管理和费用控制方面有了一个质的提升。  **十五、旧改和新基建的占比情况**  公司主要是经销商去分销，没有详细的拆分旧改和新基建的占比情况。  **十六、公司三季度还有在做促销吗**  公司三季度产品价格已经恢复正常，没有做促销。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月18日 |