证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年10月21日投资者关系活动记录表**

编号：2020-036

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  永禧资产王超 周胜舟 |
| **时间** | 2020年10月21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、公司前三季度基本情况？**  公司第三季度营业收入19.52亿，同比上年同期增长了21.78%，净利润2.62亿，同比上年同期增长了102.06%。公司1-9月份营业收入47.52亿，同比上年同期增长了7.9%，净利润5.38亿，同比上年同期增长了64.27%。从前三季度情况经营情况来看，第一季度受疫情影响比较大，第一季度销售收入下降28.74%，净利润下降34.9%。从二季度开始公司加大了市场拓展力度，更加灵活的营销策略，公司销售从二季度开始增长明显，二季度和三季度基本符合我们的预期，第二季度和第三季度收入保持了20%左右的增长。盈利方面，由于今年疫情影响，原材料降幅比较大，公司在三四月份的时候通过现货储备和期货套期保值对PVC原材料价格进行了锁定，PPR和PE的原材料成本三季度比二季度要高一些，但三季度PVC原材料成本是比二季度低，因为二季度还有部分用的是春节前的PVC原材料存货。从目前看情况看，基本上能够保证今年全年的原材料成本比去年的原材料成本要低一些。  **二、原材料现货库存一般多久？**  公司原材料现货库存一般是一个月左右，但如果原料价格相对低位时有可能两三个月，在适当的时候公司也会通过套期保值方式在期货市场上锁定部分原材料成本。  **三、四季度原料价格情况？**  公司通过套期保值，四季度PVC原料成本应该与三季度基本持平。  **四、公司哪些原材料是进口的？**  公司原料PVC是国内的，PPR全部是进口的，PE部分进口部分是国内的。  **五、公司产能利用率大概是多少**  目前公司产能利用率大概在85%-90%左右。  **六、华南地区销售情况？**  今年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。  **七、市场布局和未来规划？**  从全国的布局来讲，公司之前有七个生产基地，今年发行可转债，公司在湖南岳阳投资了一个新的生产基地，未来也会考虑在目前生产区域以外的地方，比如说西北、东北等地再建设新的基地，进一步完善整个国内的生产和销售布局。对国际市场，公司去年收购了迪拜的PCK 公司建一个海外生产基地，同时设立了肯尼亚销售子公司，如果这两个点运营的好，公司还会在世界其他地方布局，在一些地方建立销售子公司，在比较成熟的地方直接设立工厂。这样一方面完善中国布局，另一方面跨出国门走向世界。但公司会稳健的发展，不会盲目去扩张。  **八、公司对经销商的布局规划？**  目前公司一级经销商有2200多家。经销渠道在华东比较完善，在华东地区一级不会再明显增加，更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等。在西南、华中、华北、东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商数量还会进一步增加。  **九、公司接下来有什么目标？**  公司百亿销售目标是基于公司目前增长态势，每年保持15%左右的增长制定的发展目标，盈利方面，公司希望利润端的增长不低于销售端的增长。  **十、公司百亿目标各结构的增长目标，以及增长的动力主要来自哪里？**  公司百亿销售目标是基于公司目前增长态势，每年保持15%左右的增长制定的发展目标。最近几年公司不管是内部管理还是公司拓展市场的能力，都比前几年有了一个质的提升。从产品结来看，公司还是会以PVC产品为主，PE产品增长会略高点，PPR未来也是公司家装市场发力的重点。公司与房地产企业直接配送业务，随着精装房的提升，地产商集采的比例也在提高，公司内部从政策方面会有一定倾斜，适当扩大地产商的合作范围，但房地产业务因为应收账款账期相对较长，公司也会适当控制直接配送规模。公司将来的发展仍然会以经销渠道为主，整个公司产品结构不会有太大的变化。  **十一、旧改公司能有多少份额？**  公司暂没有对旧改项目数据做专项统计,因旧改项目大多数也是通过经销商去做，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，这样经销商既分担了相应的应收账款的风险，又能达到双赢。旧城改造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，从目前反馈的信息来看，它对管道业务起到正面的作用，公司主要是经销渠道为主，没有把旧改单独做拆分统计，旧改涉及到B端客户为主，旧改对公司来说还是有一定优势的。  **十二、疫情对公司哪个生产基地影响最大？**  基本上每个基地都有影响，第一季度每个基地销售都有下降，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，目前天津、重庆、安徽这三个生产基地以及太阳能增幅较大。  **十三、公司资本开支计划？**  目前主要是可转债的两个项目，湖南岳阳8万吨和黄岩本部5万吨的募投项目。除了这两个募投项目外，迪拜生产基地的后续投资，以及重庆永高和安徽永高利用自有资金进行项目建设增加产能。广东永高在今年年初的时候解决了“三旧”改造历史遗留问题，竞拍取得了位于广东永高的中间地块，公司对这块土地做了重新设计和规划，需要投资建设。其他较小的投资比如在一些销售薄弱的地区通过租赁或购买土地的方式设立物流配送中心等。  **十四、公司迪拜项目的进展情况？**  公司迪拜工厂是公司控股子公司香港公元2019年收购的在建项目，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，目前因疫情影响，迪拜生产基地建设有所推迟。  **十五、公司有没有考虑地暖管？**  公司生产PERT地板采暖管，公司一直就有这个产品的。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年10月21日 |