证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年10月22日投资者关系活动记录表**

编号：2020-037

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  东兴证券 韩宇、先锋基金 徐洁、浙商基金 邓怡、博远基金 潘俊伊 |
| **时间** | 2020年10月22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、公司产能情况及未来产能规划？**  2019年公司产能在60万吨以上，今年应该有10%左右的增长。目前公司除了天津永高的产能利用率相对较低外，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5万吨和湖南8万吨，湖南项目已有一个车间已经开始试生产，黄岩项目明年上半年也会有产能释放。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。  **二、公司各产品产能情况？**  截止2019年度公司塑料管道总产能在60万吨以上，其中PVC管道产能约40万吨、PE产品约15万吨，PPR产品约5万余吨，今年PVC和PE的产能增加的应该会多一些。  **三、公司2023年的目标是百亿的销售收入，产能如何实现？**  公司除了可转债项目黄岩5万吨和湖南岳阳8万吨产能外，一方面可以通过提高自动化水平、增加设备等方式提高产能，另一方面，公司全资子公司重庆永高、安徽永高及天津永高厂区仍然有很大的产能提升的空间，公司对于提高产能有一定的计划，根据销售情况每年大概有5到10万吨的提升目标，逐步安排产能的释放。  **四、公司在原有的生产基地增加生产线多久能出产能？**  从购买设备到安装调试再出产能，一般需要二到三个月时间。  **五、公司有考虑在其他区域建生产基地吗？**  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。  **六、公司最近二年增长速度较好的原因？**  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。  **七、公司对子公司的管理有没有激励上的策略？**  有的，每年年底公司会和各子公司签定下一年的目标责任状，根据年度完成状况会有相应的激励。  **八、公司有没有考虑股权激励？**  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。  **九、公司原料价格波动产品价格怎么调？**  影响毛利率最大的主要是原材料，原材料占成本的比重有80%左右，原料价格波动并不必然会导致销售价格同步变动，公司会根据市场情况以及其他竞争对手情况决定是否调整终端产品价格，原材料价格波动传导到产品价格上会有一定的滞后性。  **十、公司产品库存时间？**  公司采用以销定产与合理备货相结合的方式，库存商品规模大概在一个月左右。  **十一、公司哪些原料是进口的？**  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。  **十二、可转债的产能什么时候能出来**  公司可转债募投项目在2019年就已经开始动工，项目建设期2-3年，湖南岳阳生产基地有一个车间九月末已经开始试生产，十月份有开始销售，黄岩的募投项目今年年底之前完工，明年上半年逐渐会有产能出来,项目建成后2-3年达到预期产能。  **十三、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，公司地产配送业务调整到其他基地配送。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。  **十四、公司有建信息化平台给经销商下单吗**  公司绝大部分经销商已经在网上平台下单。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年10月22日 |