证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年3月11日投资者关系活动记录表**

编号：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  华泰证券 鲍荣富 张雪蓉 李亚军、上海汐泰 李妤、北京衍航投资 王辉、长城基金 周诗博、景林资产管理 周茜、3W Fund Management 逯海燕、万达基金、南土资产管理 何亚东、图灵资产 赵子峰、彤源投资 李华冰、毅木资产管理 蒋小东、趣时资产管理 熊林、中信证券 张妮、中欧基金 宋巍巍、交银施罗德基金 张晨、光大保德信基金 丁瑾、前海联合基金 郭泰、华商基金 崔志鹏、华泰证券研究所 张劭文 方晏荷、南方基金管理 都逸敏、博道基金 钱程、中金基金 于智伟、新华养老保险 姚鑫、君禾资本 刘晓、国信证券 章耀、国寿资产 赵文龙、国海证券 王玉龙、国联人寿 夏雪冰、大成基金 赵鹏、天风证券 甘力、太平资产 李治平、平安养老 陈晓光 顾益辉、平安资管 周汝昂、广发基金 陈少平、弘毅投资 何帅、征金资本 蔡硕、新华基金管理 谷航、明光资本 艾佳文、易方达基金 杨嘉文、民生加银基金 赵洁、民生银行 邓薇、汇添富基金管理 邵蕴奇、益民基金 王聪颖、睿远基金 程冰、西藏源乘投资 刘建中、金鹰基金、银华基金、长安基金 栾绍菲 |
| **时间** | 2020年3月11日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长 卢震宇、副总经理兼财务总监 杨永安、董事会秘书 陈志国、证券事务代表 任燕清、投资部副经理 李宏辉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司疫情复工复产情况？**  目前台州黄岩总部已经完全复工，生产、销售基本恢复正常，各子公司也在陆续复工，子公司目前没有完全达产，已经有70-80%的复工率。疫情对公司2月份影响较大，3月上旬也是有影响，3月中旬基本上恢复正常。  **二、疫情是否影响2020年的经营目标？**  从目前情况看，疫情对公司一季度造成较大影响。但是从现在恢复生产和销售的情况来看，这种影响是可控的，公司对全年经营目标保持不变。  **三、2019年的增长是否可以延续？**  2019年增长是公司多年努力的结果，是公司发展上了一个新台阶，公司近两年销售收入保持较快增长，收入的增加一方面带来了毛利增加，同时也摊薄了单位的生产成本和期间费用成本，这是盈利能力增加的最主要的因素。收入增长一方面是公司通过自身不断努力拓展市场，提高管理质量，新建、并购的生产基地产能得到了有效释放,另一方面是塑料管道行业的集中度在提升，下游房地产行业的集中度也在提升，强强联合成为一种必然的趋势。结合公司自身和行业的发展，未来几年公司应该能够保持较好的增长势头。  **四、成本构成PVC、PE和PPR原材料占比是多少？**  公司的产品结构当中PVC占50%多，PE这占20%多，PPR占20%左右，也是我们采购材料的构成。  **五 、油价下跌对业绩怎么体现？**  原材料的价格下降如果销售价格没有同步下降，肯定会降低公司产品成本，提升公司毛利率和盈利。公司的原材料PVC主要是由电石法生产的，受原油价格波动的影响相对较小，原油价格对原材料PE 的影响较大，PE管道主要应用于燃气、水务工程、市政工程排水排污三个领域，燃气管道销售价格和原料价格相对来说比较敏感，水务工程合同一般都是一年一签，有滞后的效应，一些排水排污工程签合同，每单合同都有所不同。如果PE市政工程合同签订以后，原材料价格继续下行，一般不调整合同价格，依然会增加公司的毛利。总体来讲原材料的降价对毛利率的提升肯定会有一定的好处。  **六、公司房地产配送业务情况？**  公司以渠道经销为主，工程直揽（包括房地产配送、市政工程）及出口为辅的销售模式，目前渠道经销占比约70%左右，地产直接配送占比14-15%，市政工程占比相对较小。目前地产配送主要是跟万科、恒大、中海，招商这几家合作比较多，其中万科、恒大、中海的业务规模占地产配送的80%左右。2019年度，公司地产业务发展势头良好，业务量提升明显，今后公司将加快这一方面市场的布局。  **七、公司家装2C业务情况？**  公司建有一支专业的家装销售团队拓展和服务家装业务，目前家装业务有2亿多的规模，并保持了相对稳健的增长。  **八、产品定价依据？**  公司产品定价最主要是三个因素：第一，同行业竞争对手的定价，也就是说市场定价。第二，原材料价格，材料价格的下降会导致市场的定价出现波动。第三，公司的内部成本。  **九、原材料价格下降会不会触发整个产品调价？**  原材料价格下降并不必然会导致销售价格同步下降，特别是在工程市场，有一些合同是一年一签，签订合同后无论原材料涨跌一般不会轻易调整价格，因此原材料价格波动传导到产品价格上会有相应的滞后性。  **十、市场布局和未来规划？**  从全国的布局来讲，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，未来也会考虑在西北再建一个新的基地，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，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。公司会稳健的发展，不会盲目去扩张。  **十一、原油相关的原材料储备一般有多长时间？**  原材料储备一般是一个月左右，如果原材料价格较低的时候有可能两三个月，常规来讲一般一个月的储备。  **十二、毛利率与其他同行企业比较情况？**  2016年以前公司收入增长比较缓慢，市场拓展的力度还不是太大，毛利率之前过往几年都不是太好，但上市之前公司毛利率非常不错。后来随着上市以后在全国开启了扩张步伐，新建扩建了基地，在新建扩建基地的过程当中，相关的成本费用会上升，相应的产能又没有得到有效的释放，在这样一种状况下毛利率会相对的下降。经过几年的努力，随着公司在各区域市场的拓展， 2018、2019年看到公司这两年保持了收入的增长速度比较大，保持了七、八个亿的增长水平。收入上来了以后，单位的固定成本就下降，特别是2019年毛利率差距和其他公司进一步缩小了。  **十三、重庆工厂亏损时间较长，新建基地多长时间能达到盈亏平衡？**  重庆工厂成立之后一直亏损，2019年才基本实现盈亏平衡。经过七八年才达到基本扭亏，主要是公司上市之前只是一个区域性的企业，在华东地区具有较高的知名度，但在西南地区品牌影响力较弱，拓展市场较慢，也有很多方面的交学费过程，也是一个蓄势的过程。这几年在全国布局上面越来越有经验，在收入增长上可以体现出来。未来新建工厂，公司有信心2-3年内可以把产能释放出来，能够达到盈亏平衡点。  **十四、公司外销情况？**  目前外销占销售比例在12%左右，外销包括管道和太阳能两块业务，2019年管道的外销业务比2018年略有增长，这主要是受一些外部环境的影响。管道在国外主要也还是采取经销商模式，比如在南亚、东南亚、中东、非洲、南美、北美建立了经销商体系，把产品推向市场。太阳能业务主要有光伏组件和太阳能应用产品，最主要的业务是太阳能灯具，主要是通过大卖场方式进行销售。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年3月11日 |