证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年4月28日投资者关系活动记录表（一）**

编号：2020-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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 张雪蓉、嘉实基金 沈玉梁、诺安基金 李迪、兴业基金 王倩倩、LMR SUE XU、万家基金 刘洋 李黎亚、上海拜夏投资 顾之也、上海盘京投资 刘荣、上海理成资产 薛璟、中信证券 张妮、中信资管 罗翔、中金资管 金宾斌、中银国际 赵颖芳、光大保德信基金 管浩阳、六禾投资 李正江、兴业证券 吴玉林 瘳辰轩、兴全基金 张睿 翟秀华 朱喆丰 邓荃文、创金合信基金 李游、北京信托 夏扬、华商基金 崔志鹏、华安基金 舒灏、华泰柏瑞基金 徐笔龙、华泰研究所 袁定云 陈亚龙、华泰证券 方晏荷、南方基金 蒋秋洁、合众资产 徐洁、君禾资本 刘晓、国泰基金 戴计辉、国联人寿 夏雪冰、国金证券 周永峰、天风证券 甘力、幻方量化 柴伟、广东腾润投资 李小芬、悟空 江敬文、成泉资本 王雯珺、招银国际资管 戴小西、招银理财 赵宇、景顺基金 余捷涛、杭州幻方量化私募 孔正、民生加银 赵洁、汇添富基金 邵蕴奇、浙商证券资管 王凯、湘财基金 于灯灯、源乘投资 苏柳竹、戴德舜、申万 吴正明 廖明兵、裕德投资 冯超、辰阳资产 李响、霄沣投资 尹霄羽、鼎泰资本 吴思伟 |
| **时间** | 2020年4月28日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **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、投资部副经理 李宏辉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2019年度经营情况介绍**  公司2019年主要围绕开源、节流展开各项工作，开源主要体现在业务拓展方面，保持销售收入稳步增长，节流主要是体现在成本控制、费用降低方面。2019年公司成效比较显著，公司实现营业收入62.91亿元，同比53.54亿元增加9.37亿元，增长17.50%，净利润同比增长109.96%。其中，管道业务完成56.85亿元，同比增长13.43%(本报告期与上年同期均剔除材料贸易等其他业务)，太阳能业务完成2.90亿元，同比增长40.10%，电器开关业务完成0.66亿元，同比增长1.07%。报告期内，实现利润总额5.89亿元、归属于上市公司股东的净利润5.14亿元，同比分别增长111.34%、109.96%。  **二、2019年度利润分配方案情况**  2019年公司在取得较好业绩的基础之上，现金利润分配方面也比以往年度有了很大的增长幅度，2019年度利润分配预案为每10股派现1.38元（含税），占归属于母公司净利润的30%，比往年分红比例提升了1倍。  **三、公司2020年第一季度经营情况**  2020年一季度公司受疫情影响较大，完成营业收入8.5亿元，同比降幅在28.74%，归属于母公司净利润3785万元，同比下降了34.9%。从四月份情况来看，公司生产销售均恢复正常。  **四、公司2020年的经营目标**  2020年公司的经营目标是完成主营业务收入67.21亿元（不包含其他业务收入），同比2019年增加6.81亿元，增长11.27%；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。  **五、公司募投项目湖南和黄岩项目进展情况**  目前湖南和黄岩的两个募投项目正在建设期，预计今年第四季度或明年上半年会有一部分产能出来。  **六、公司有没有代加工或贴牌现象**  为保证质量和标准统一，公司管材管件都是自己生产，有少量零配件或贴牌代加工附属产品。  **七、2019年各子公司经营情况**  2019年公司业绩提升与各子公司经营情况改善有很大关系。2019年各子公司除天津永高销售有所下降外，其他子公司销售都有所增长，其中安徽永高、重庆永高、太阳能公司销售增长幅度较大。2019年天津永高尚处于亏损状态、重庆永高略亏，其他子公司都处于盈利状态。2020年重庆永高能够扭亏为盈，天津永高仍以拓展市场为主，盈利还需要一定时间，但对公司整体业绩不会造成重大不利大影响。  **八、目前公司原材料库存情况**  目前，因原材料价格相对较低，公司储备的原材料相对要多一些。在原料价格相对低位时，公司会增加现货原材料的库存量，同时也会通过期货套期保值增加一部分虚拟库存，锁定更多的原料成本。总体来说如果原材料在下降通道的过程中，对公司的业绩是有正面影响的，相反当原材料价格上涨时，公司的盈利空间会受到挤压。  **九、原材料价格下降会不会触发产品调价**  原材料价格下降并不必然会导致销售价格同步下降，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、公司工程和渠道的占比**  公司是以渠道经销为主，工程直揽及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（包括房地产配送、市政工程和燃气管道）约20%左右，出口约占10% 左右。  **十一、工程直揽中地产和市政占比情况**  地产业务大约占14-15%左右，其他为市政工程和燃气业务。  **十二、公司地产业务情况**  目前公司直接配送的全国知名的地产商有十几家，深度合作的目前有万科、恒大和中海等。公司设有地产事业总部，通过地产事业总部拓展和协调地产业务，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。近几年公司地产业务逐渐由第三方配送转变为由公司直接配送，配送费用明显降低。2019年度，公司地产业务发展势头良好，业务量提升明显。  **十三、公司是否会扩大地产业务**  公司在控制好应收账款的同时,也会考虑扩大与其他地产商的合作力度。  **十四、行业产能增长情况及行业竞争形势**  2019年行业数据尚未公布，预估约1,606万吨，增长率在2.5%左右，在整个塑料管道行业增速比较缓慢的情况下，行业的竞争就会比较激烈。但规模企业、优势企业都有不错的增长，对于一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。随着人们消费理念转变升级，环保和卫生安全意识不断加强，规模大、品牌优、技术强、质量好的企业发展步伐加快，在产能、产量及综合竞争力上均有所提升。规模以上企业在完成全国生产基地布局后，竞争方式将从区域竞争转向全国化的竞争，行业集中度将继续提升，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业在竞争中将处于优势地位。  **十五、公司整体产能60余万吨，2019年产量在55万吨以上，公司对产能方面的规划情况**  目前公司除了天津永高的产能利用率较低外，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，黄岩五万吨和湖南八万吨，这两个项目在今年四季度或明年上半年就会陆续有产能出来，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。  **十六、子公司亏损的原因**  公司天津和重庆两个子公司前几年业务拓展相对较慢，主要原因是公元品牌在华东地区具有较强的影响力，在天津、重庆等地品牌影响力相对薄弱，两子公司产能利用率较低，固定资产折旧等原因，所以一直处于亏损状态。随着公司在各区域加大品牌宣传和业务拓展力度，公司在当地的知名度在逐渐提高，2019年度重庆公司业务拓展增幅较好，盈利能力有所改善。  **十七、公司在迪拜建生产基地的目的**  公司管道出口规模在行业处于第一，因管道运输成本较高，公司出口以管件居多，公司外贸业务是在中东开始起步的，目前公司在中东有一定的市场份额，公司在迪拜建厂主要生产管材，与出口管件会产生协同效应，从而带动管件的销量，也可带动周边地区，并辐射非洲等地的市场。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年4月28日 |