证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年5月21日投资者关系活动记录表（二）**

编号：2020-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  广发证券 谢璐 田乐蒙 邓思艺、广发自营 彭哲远、星石投资 陈飞、上投摩根 孙芳、鑫元基金 李彪、西部利得基金 梁晓明、民森投资 刘倩、长江养老 王晶、水相投资 刘杰文、招商基金 钟贇、幻方量化 柴伟 易际泉、鹏华基金 程卿云、彤源投资 左艾眉、国信证券 章耀、太平养老 赵宇、中金资管 张翔、中信资本 张大志、珠海阿巴马资产管理 梁文正、益民基金 赵若琼、国泰 胡松、进门财经 邓慧琳、翙鹏投资管理 金辉 夏志平、Feng He Fund Management 李树荣、施罗德投资管理 严蓓娜、英睿投资 马智琴、丁涛、怀新企业投资顾问 刘雨峰、郭和资产 陈文敏、富安达基金 路旭、中银资管 白冰洋、中安汇富资本 截春平、益菁汇 吴美林、正享投资管理 甘欧阳、Jacky、正大光明投资 赵宇、淳厚基金 杨煜城、前海固禾资产 纪晓玲、上海秋阳 郑捷、兴业自营 廖辰轩 吴玉林、中银资管 赵颖芳、大成基金 王晶晶、诺安基金 王晴、中银资管 吴文钊、太平基金 卢文汉、马毛毛、中信建投 黄俊豪、安邦资产 谢吉、丹羿投资 张昭丞、博远基金 李慧杰、万家基金 李黎亚、东吴证券 滕越、益民基金 王聪颖、华安基金 孔涛、平安资本 田拓、华泰资产 逯海燕、国寿安保基金 李丹、西部证券 冯先涛、国联安 刘畅、交银施罗德基金 郭斐、澹易投资 罗林、长盛基金 赵雅薇、银华基金 苏静然、海富通 张书恺、泰康资产 张烁、潼骁投资 王喆、宁波银行 韦婉、中金资管 范海涛、中金基金 于智伟、永安财产保险 张子琛、平安养老 叶丽、盘京资产 陈静、兴业银行 高远 |
| **时间** | 2020年5月21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 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司目前经营情况？**  新冠肺炎疫情对公司一季度影响比较大，一季度公司销售收入下降28.74%，但四月份以来，公司生产和销售已完全恢复，力争上半年销售达到与去年同期水平，下半年完成全年定下的目标。公司2020年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。这个目标不变。  **二、公司经销商库存情况？**  公司经销商的库存一般不会太大，经销商也要控制现金流，目前，经销商库存情况处于正常正常水平。  **三、公司原材料情况及对公司影响？**  目前，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。原材料的价格下降如果销售价格没有同步下降，公司产品成本也会降低，提升公司毛利率和盈利。  **四、地产商如何选择集采合作公司？**  塑料管道在整个建筑成本里占比较小，和其他建材相比地产商做集采的比例不是太高，一般情况下地产商选择合作企业会综合考虑企业规模、产品规格品类是否齐全、企业的配送能力是否强、产品的品牌、质量以及性价比等各种因素。  **五、公司和哪些地产商有合作？**  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、中海，这三家地产的业务规模占公司地产配送的80%左右。  **六、公司PPR业务规模有多大？**  2019年度 PPR产品销售收入约10.7亿，占总收入的17%。 PPR产品分为工装类和家装类，目前针对家装业务公司设有家装事业总部，未来公司一直会把家装业务做为重点去拓展。  **七、公司如何把握旧城改造等政策？**  无论是新建还是旧城改造，公司暂没有详细区分统计，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，公司及经销商会尽量多的拿到一些市场份额。  **八、公司家装管的销售模式是什么？**  公司家装管道的销售模式还是以渠道为主。  **九、公司对未来二到三年的资本开支规划？**  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、湖南公司的建设情况？**  湖南公元项目在2019年已经开始动工，原计划是在2020年第四季度会有部分产能出来，受疫情影响或有延迟,项目建成后2-3年达到预期产能。  **十一、公司费用下降的原因？**  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。  **十二、外贸销售情况及管道出口占比？**  公司出口业务规模(包括太阳能和管道)，2019年外贸销售收入为7.31亿元人民币,占总业务量的11.62%左右，其中管道业务外销外收入大概4亿元左右，太阳能业务外销收入3亿元左右。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月21日 |