证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年6月12日投资者关系活动记录表（一）**

编号：2020-020

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  安信证券 邵琳琳 马丁 朱梦天 刘梓晔；诺安基金 简牮；鹏华基金 程卿云 张文昭；农银汇理 王茹鸣；金鹰基金 周雅雯；上海人寿 李薇；北方人寿 许彪；国金基金 刘佳蕾；华安资产 庞雅菁；中债信用 丁家烜；金建投资 周孟夏 |
| **时间** | 2020年6月12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、公司目前经营情况？**  受新冠病毒疫情的影响，一季度因公司下游企业开工率也不高，所以一季度公司出现销售收入3个多亿的下滑，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。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、公司完成百亿目标规划？**  目前来看整个行业增长幅度比较低，行业增长每年在2-3%左右，公司设定百亿目标的增长幅度是在每年增长15%左右，公司设定这样增长目标，是基于公司最近几年的实际增长幅度，结合公司内部管理和外部环境等综合因素作出的经营目标。从公司内部来讲，目前公司从销售队伍的建设，打造“公元铁军”，公司销售拓展业务的能力较之前有明显的提升，另外公司加强内部管理，通过目标管理、精益生产、班级建设等管理模式的导入，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。另一方面，从行业来判断，虽说是整个行业的增长不高，但由于行业的集中度在提升，大部分规模企业有不错的增长，另外下游房地产企业，集采的趋势也在提升，所以综合这些因素考虑，公司设立这个目标应该能够达成的。  **三、公司净利率还有提升的空间么？**  公司与同行业其他上市公司比还有一定的差距，从公司自身来讲，毛利率和净利水平也在改善，公司各子公司的销售情况有明显改善，另一方面公司通过成本管控，费用管控，降低费用率，2019年公司的业绩有一个明显的提升，销售端的增长带动单位成本的降低，费用的控制带动费用率的降低，公司毛利率和净利率和同行业其公司相比，仍然还有提升空间。  **四、公司产品B端和C端的占比？**  公司以渠道经销为主，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）和出口为辅的销售模式，公司通过渠道经销的比例占70%左右，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）约20%左右（其中直接配送的地产收入占整个销售收入的14%-15%左右，市政工程和燃气管道约占5%-6%左右）出口约为10%左右。从B端C端来分，公司大部分产品客户属于B端，公司C端的产品占的比较少，家装产品主要面向C端消费者，这块业务量2019年有2亿多的销售。公司未来的客户群体仍然以B端为主，当然公司未来也将进一步加大家装产品业务的拓展力度。  **五、公司对一级经销商规划？**  公司一级经销商目前有2200多家，经销渠道在华东地区比较完善，在华东地区一级经销商不会再增加太多，更多的是渠道下沉。在西南地区，华中，华北，东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商网络建设还需进一步完善，所以这些地区一级经销商数量还会进一步增加。  **六、受疫情影响公司年初定的销售计划能否完成？**  公司2020年度的销售目标是同比增长11.27%，由于一季度受疫情影响下降了3个多亿的销售，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。  **七、公司原材料价格和产品价格情况？**  公司主要原料有PVC、PE、PPR，公司所用原材料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，PE和PPR原料虽说有影响，但是没有石油的波动大。PVC前段时间下降比较多，但是目前恢复的比较快，公司在原材料价格相对低位的时候多做了一些储备，同时也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。公司前一段时间对部分产品做了促销活动，促销活动后价格逐步恢复，今年总体的平均销售价格同比有所降低。  **八、公司百亿目标产能怎么提升？**  公司2019年的产能在60万吨以上，目前有两个新建项目，湖南岳阳8万吨项目和台州黄岩本部的5万吨项目。除此之外，公司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八到十万吨的提升目标，逐步安排产能的释放。  **九、公司对下游客户的账期是多久？**  公司应收账款绝大部分是来自地产业务和市政工程，公司会根据不同合同，有些账期比较长，有些账期会短一些。  **十、公司股东减持的进展情况？**  公司于5月7日收到公司副董事长张炜先生的《股份减持计划告知函》，计划在6月1日到11月30日六个月内减持公司股份不超过公司总股本的2%，股东在减持计划告知函里明确，本次减持计划期间内，将视市场情况、股价变动情况等决定是否实施本次股份减持计划。所以大股东减持也存在不确定性，截止目前未收到大股东关于实际股份减持的相关情况。  **十一、公司对地产业务合作标准？**  公司目前直接配送的全国知名地产商有十几家，目前深度合作的有万科、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。随着精装房的政策的影响以及地产业务集中采购是未来的一个趋势，公司会考虑在控制好应收账款风险的同时，扩大与其他地产商的合作力度。  **十二、公司可转债项目及产能利用率情况？**  公司可转债两个项目黄岩5万吨建设期二年，湖南岳阳8万吨建设期三年，两个项目都是2019年开始建设，目前按照正常的进度在推进，两个项目明年上半年会陆续有产能出来，达到设计产能需要2-3年的时间。公司目前总体的产能利用率是在85%-90%之间。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月12日 |