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（二）**

编号：2020-021

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  兴业建筑建材 黄杨、上海兴聚投资 毕慕超、上海盘京投资 陈勤、东兴股份 庄雨诗、东北自营分公司 庄重、东方资产管理 裴政、中信股份 蔡霁磊 郭羽、光大保德信 张源远 管浩阳、兴业投资部 吴玉林 廖辰轩、兴业银行 陈亚龙、农银汇理基金 王茹鸣、华富基金 戴弘毅、南京股份 章琪、博时基金 李泽南、国联人寿 夏雪冰、大成基金 成琦、宁波浪石投资 刘琦雯、平安基金 李曾卓卓、平安资产管理 黄奔茹、方正 于化鹏、昆仑健康保险 王轩、浙江东方嘉富 陈晓禾、浦银安盛基金 朱胜波、海富通基金 陈晓翔、海通股份 邱晓沣、西部利得基金 梁晓明、长江证券（上海）资产管理　杨杰 |
| **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、公司现有原材料库存情况？**  受疫情影响，春节后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，同时也通过了期货套期保值增加一部分虚拟库存，锁定更多的原料成本。  **三、公司管材行业的壁垒？**  管道行业集中度在提升，但是分散度还是比较高的，在前些年整个行业速度比较快的时候，增速在10%-20%之间，进入行业门槛相对比较低，销售市场也容易打开。现在销售竞争比较激烈，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，内部现存的企业之间竞争，一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。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，现在若新进入管道行业，实际上门槛也是比较高的  **四、最近几年公司净利率的提升原因？**  一方面是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。  **五、地产商选择管道集采供应商有什么要求？**  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。公司具有品牌、规模、渠道、研发与技术等优势。  **六、公司战略合作的地产客户有增加么？**  目前我们直接配送的地产商有十几家，深度的目前有万科、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。2020年公司仍将把地产业务作为重点工作进行推进，2020年在与原有地产商如万科、恒大、中海等深度合作的基础上，公司也会进一步与其他地产商深度合作，目前已经有几家在洽谈合作。  **七、在洽谈的几家地产客户是公司直供的吗？**  是的，大的集采地产商是公司直接合作，当地规模较小的地产商公司鼓励和支持经销商去做。  **八、账期有没有变化？**  除了地产商，其他的和去年同期变化不大，地产商是根据不同的合同，有些账期比较大，有些账期会短。  **九、去年和今年产品均价有没有降低？**  总体是有下降，由于今年原材料价格降低比较大，所以公司上半年促销力度相对也大一点，所以今年和去年同期产品价格也有所降低。  **十、环保的因素会对行业集中度有影响么？**  应该是有的，随着国家对环保要求越来越严格，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。二是地产商，地产行业也在集中度也在提高，他们集采对应的也是规模大、质量好且有一定的配送能力的企业，这也促使规模企业增长速度明显大于行业的增长速度。  **十一、塑料管道有没有替代其他管道**  塑料管道发展起来就是以塑代钢趋势下发展起来的，目前塑料管道的应用范围仍然在增加，现在不管给水还是排水大部分用的都是塑料管，包括燃气管道、消防用管、农业的种植和水产的养殖等，塑料管道的应用领域还在拓展。  **十二、公司产能还会有很大提升空间？**  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。  **十三、公司会扩张地产的业务吗？**  目前考虑的是在控制好应收账款的同时，扩大与其他地产商的合作力度。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月12日 |