证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年7月2日投资者关系活动记录表**

编号：2020-025

|  |  |
| --- | --- |
| **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、长江资管 叶志成、杨杰、毛新宇、合众资产 伍颖、景和资管 王靖、唐方芳、幻方量化 柴伟、朱雀基金 王壮飞、中融信托 赵晓媛、中信资管 郭羽、中信资管 于聪、金鹰基金 周雅雯、华商基金 崔志鹏、嘉实基金 谢泽林、前海开源 蔡宇飞、华商基金 李贺、盈峰资本 李明刚、星石投资 冯天成、益民基金 王聪颖、鑫元基金 李彪、中金资管 李梦遥 |
| **时间** | 2020年7月2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、介绍公司目前基本情况？**  2020年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。今年上半年原材料价格相对较低，公司通过现货及期货套期保值对原材料储备相对多一些，上半年原材料下降的成本会在二季度有部分体现，三季度会体现的多一些。  **二、公司是否会加大与地产商的合作？**  公司的销售模式是渠道为主，2019年地产直接配送收入占整个销售收入的14%-15%左右，2019年度地产业务深度合作的地产商有万科、恒大、中海，这三家地产业务规模占公司地产配送的80%左右。2020年公司计划在原有深度合作的基础上再拓展3-5家地产商。  **三、公司净利率相对其他公司略低，能有提升空间吗？**  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。一方面公司销售规模扩大，规模效应带来单位成本降低，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、公司地产客户从收到订单到发货周期有多长？**  公司和地产商基本上是签订年度战略合同，年初就会签框架协议，根据具体地产项目下单随时供货。公司标准化产成品的库存一般为一个月左右量，少量定制的产品一般不会有库存，除了需要特别定制的产品外，我们供货是比较及时的，一般情况当天下单比较早，当天就能发货，最迟第二天就能发货。  **五、从产品结构讲，占比情况有变化吗？**  公司是以PVC为主，目前PVC增速还是可以的，行业的增长是PE的增长速度更快一些，从目前来看公司PVC和PE的增长速度稍快一些。  **六、公司大股东减持进展？**  截止目前未收到大股东关于实际股份减持的相关情况。  **七、大股东具体什么时候会减持知道吗？**  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》，张炜先生由于自已资金需求，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。  **八、公司经销渠道和地产直供渠道，未来这两块营收想做到什么样的比例？**  公司将来的发展仍然会以经销渠道为主，地产直接配送随着精装房的提升，地产商集采的比例提高，地产直接配送未来会逐渐的提升，但不会特别明显。  **九、未来公司渠道经销商的发展规划？**  公司渠道经销还需要进一步的完善，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。  **十、地产营收比例是多少？**  2019年地产直供的营收比例约14%-15%之间。  **十一、如果发展地产业务会增加账期，影响现金流吗？**  地产商的账期结算周期相对是会长点，但公司现金流状况及资金状况还是比较好的，拓展这块业务公司还是比较谨慎的，相对来说上市公司融资等比较容易，在确保应收账款不出现风险的前提下，适当的增加结算的周期，公司不会有太大的压力。  **十二、职工薪酬 有下降空间吗？**  职工薪酬每年会有增加，职工薪酬占销售比例不一定增长，公司的目标是增产不增人，就是说除非有比较大的项目投资，除此之外，公司员工人数基本保持稳定不增长，增加产能主要是提高生产效率，提高自动化水平来增加产能。  **十三、公司未来经营目标？**  公司百亿销售目标是基于公司目前增长态势，每年保持15%左右的增长制定的发展目标，盈利方面，公司希望利润端的增长不低于销售端的增长。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年7月2日 |