证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年7月3日投资者关系活动记录表**

 编号：2020-026

|  |  |
| --- | --- |
| **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  |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：** 长城证券 濮阳 |
| **时间** | 2020年7月3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、公司家装产品的销售渠道？**公司家装产品也是通过经销商渠道销售的。**二、燃气管道销售情况？**2019年度，燃气管道业务约有1.4亿元左右，占公司总体业务规模比重较小。**三、公司各销售模式占比情况是否有所变化？**前几年因浙江省五水共治的推出，公司市政工程业务占比有所增加，近几年随着浙江省五水共治工程陆续接近尾声，市政工程占比有所下降，前几年渠道经销占比约65%，工程承揽（包括房地产配送）约25%，出口约占10%。目前渠道经销占比约70%，工程承揽（包括房地产配送）约20%，出口约占10%。**四、公司二季度复工情况比较好吗？全年的销售目标不变吗？**公司从四月份以来，生产和销售已完全恢复。全年的销售目标同比增长11.27%不变，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。**五、上半年原材料下降幅度较大，对公司利润率会不会有好处？**原材料占公司塑料管道产品生产成本的比重大概为80%左右，所以原材料下降对公司盈利会有正面有影响。**六、家装管道是不是都是PPR的？**家装管道给水一般是PPR，但还有一部分是PVC的电工套管及PERT的地板采暖管。**七、公司家装管销售情况？**2019年度公司总部家装销售业务有2亿多的规模，目前公司家装业务保持较好的发展态势。**八、公司未来对经销商家数的规划？**公司一级经销商目前有2200多家。经销渠道在华东比较完善，在华东地区一级不会再明显增加，更多的是渠道下沉，下沉到乡镇及农村等。在西南地区，华中，华北，东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商数量还会进一步增加。**九、公司今年出口会不会受疫情影响？**公司出口业务有两块，分太阳能业务和管道业务，上半年疫情对管道业务出口影响较大，但是太阳能业务反而增长的比较明显。**十、募投项目什么时候出产能？什么时候会达产？**可转债有二个项目，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。**十一、公司为什么考虑在迪拜建厂？**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。**十二、公司迪拜项目的进度？**公司迪拜项目是公司控股子公司香港公元2019年收购的，因收购的时候该项目属于在建工程，公司为了获得迪拜公司现有的厂房，通过继续投资，在阿联酋迪拜自贸区建设塑料管道生产基地，目前因迪拜疫情比较严重，公司人员尚未进驻，处于停工状态，还在建设规划阶段。**十三、国内管道的运输半径是多少？**一般情况下小管道的运输半径在800-1000公里左右，大管道在300-500公里左右。**十四、公司电器开关业务和太阳能业务情况？**目前电器开关业务和太阳能业务尚处于市场培育阶段。电器开关业务相比塑料管道业务较小，公司电器开关业务与公司管道家装业务产生协同效应，公司有信心把太阳能和电器开关业务培育发展好。公元太阳能业务前几年遇到了一些挫折，但作为新能源产业，仍然有较好的发展前景，公司目前对太阳能业务的目标是先稳步发展起来，今后也会考虑通过资本融资把这块业务做强做大。**十五、公司地产直销的占比？**公司直接配送的地产收入占整个销售收入的14%-15%左右**十六、大股东减持情况？**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》，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。截止目前未收到大股东关于实际股份减持的相关情况。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年7月3日 |