证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年7月16日投资者关系活动记录表**

编号：2020-028

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  富达基金 周文群、覃晓曦、周波、盛楠 |
| **时间** | 2020年7月16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、公司这几年增速提高的原因？**  外因：塑料管道整个行业的增长速度相对较低，行业竞争加剧，部分小企业被淘汰出局，但行业集中度在提升，头部企业保持较好的增长速度。另外公司业务以2B为主，随着国家精装房政策的影响，下游地产商客户的集中度也在提升，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，都有利于B端企业发展。内因：公司通过加大销售团队的打造和业务能力的提升，保持销售业务稳定增长，通过成本管控，费用管控，提升了公司的盈利能力。另外公司从上市到现在中间经历了几年的整合期，从2018年开始，各子公司产能基本能有效释放，销售规模的扩大，带来单位成本的降低，促使公司无论销售端还是利润端提升的比较明显。  **二、渠道经销的分布及规划？**  公司目前渠道的销售比例占整个销售收入的70%左右，看不同的区域，公司在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。  **三、公司地产业务的比例是多少？**  公司直接配送的地产收入约占整个销售收入的14%-15%左右。  **四、市政工程业务的比例是多少？**  公司市政工程和燃气管道约占整个销售收入的5%-6%左右  **五、经销地产和公司直接配送的地产是怎么分的？**  公司主要是和万科、恒大、中海等规模较大公司合作，这三家地产业务规模占公司地产配送业务的80%左右，公司是鼓励和支持经销商与当地规模较小的区域性地产商直接合作的，这样经销商既分担了相应的应收账款的风险，又能达到双赢。  **六、地产集采会越来越多，公司地产业务会不会大幅增长？**  公司如果把风控标准降低，地产业务当然会拓展的更快一些。目前，公司在地产业务方面把控还是比较谨慎的，拓展业务规模不是最主要的，控制风险放在首位，账期可以长一点，但是一定是在风险可控的前提下。  **七、地产商的账期有多久？**  地产商的账期我们都是按照合同来，根据不同的合同，有些账期比较长，有些账期会短一些。  **八、今年有新地产商合作么？**  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。  **九、公司广告宣传费一年有多少？**  公司2019年度的广告及业务宣传费在三四千万元。  **十、经销商量的回款情况？**  公司会根据经销商的规模及合作的时间等方面综合考虑，给不同的经销商有一定的信用额度，额度满之后都是先付款后发货。  **十一、给经销商发货的运费是谁承担？**  给经销商发货的运输费用是公司承担的，所以随着每年销售规模的提升，运输费用也在提升。  **十二、影响毛利率最大的是什么？**  影响毛利率最大的主要是原材料，原材料占成本的比重有80%左右，从公司来讲公司随着业务规模的扩大，采购议价能力也在提升，最近几年公司通过原材料套期保值业务对成本也做了一些锁定。另一方面，公司加强内部管理，通过目标管理、精益生产、班组建设等管理模式的导入，公司管理水平得到有效提升，成本费用也得到了较好的控制。  **十三、地产商集产及环保的升级会不会加速行业集中度的提升？**  应该是会的，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。  **十四、公司的产能利用率是多少？**  2019年的产能在60万吨以上，产能利用率在85-90%之间。  **十五、公司目前有60多万吨的产能还会有提升空间吗？**  公司除了可转债项目黄岩5万吨和湖南岳阳8万吨产能外，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。  **十六 、公司募投项目什么时候能投产？**  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。  **十七、受疫情影响海外销售情况？**  公司出口分为管道出口业务和太阳能出口，占整个销售收入的12%左右。目前受疫情影响管道的出口有些下降，但太阳能的出口仍保持稳步增长。  **十八、太阳能公司主要是什么产品？**  公元太阳能业务目前尚处于市场培育阶段，主要做太阳能组件和太阳能灯具等业务。  **十九、公司股东有股权质押是情况？**  目前公司控股股东没有股权质押，只有一位大股东有股份质押，且质押股份数较少，质押融资的原因是从事与公司主营业务无关的其他投资。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年7月16日 |