证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年10月20日投资者关系活动记录表**

 编号：2020-035

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  兴业证券 李阳、光大保德信基金 曾小丽 管皓阳 林晓枫、富达基金 周文群 董如枫、上海睿郡资产 丁晨霞、中意资产 高云飞、中邮基金 肖雨晨、中银建投资管 易杰峰、中银资管 吴文钊、先锋基金 徐洁、同犇投资 王卫丰、呈瑞投资 杨类禹、国泰基金 刘波 路静 何伟、天弘基金 唐博、工银安盛 林高凡、浙商基金 贾腾 邓怡、浙江东方嘉富 陈晓禾、淳厚基金 顾伟、百年保险 顾伟、长信基金 何增华、中信资本 杨大志等 |
| **时间** | 2020年10月20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** | **1、公司前三季度基本情况？**公司第三季度营业收入19.52亿，同比上年同期增长了21.78%，净利润2.62亿，同比上年同期增长了102.06%。公司1-9月份营业收入47.52亿，同比上年同期增长了7.9%，净利润5.38亿，同比上年同期增长了64.27%。从前三季度情况经营情况来看，第一季度受疫情影响比较大，第一季度销售收入下降28.74%，净利润下降34.9%。从二季度开始公司加大了市场拓展力度，更加灵活的营销策略，公司销售从二季度开始增长明显，二季度和三季度基本符合我们的预期，第二季度和第三季度收入保持了20%左右的增长。盈利方面，由于今年疫情影响，原材料降幅比较大，公司在三四月份的时候通过现货储备和期货套期保值对PVC原材料价格进行了锁定，PPR和PE的原材料成本三季度比二季度要高一些，但三季度PVC原材料成本是比二季度低，因为二季度还有部分用的是春节前的PVC原材料存货。从目前看情况看，基本上能够保证今年全年的原材料成本比去年的原材料成本要低一些。1. **公司连续两个季度增速超过20%，公司销售渠道比例哪块增长较快？**

公司销售以渠道经销为主，前三季度增长较多的还是渠道，其他包括地产直接配送和市政工程占比相对不大，也都有增长，出口业务中管道基本持平，但太阳能出口增长较多，总体来说前季度销售增长主要还是靠渠道业务增长拉动较多。1. **应收账款情况？**

公司应收账款主要是市政和地产，这两块应收账款大概有70%左右，占的应收账款的比例比较大，渠道的应收账款比例不大，其他的是出口业务和燃气也有一部分应收账款。1. **公司与龙湖集团的合作给经销商担保2亿，能否展开讲解一下？**

公司最近和龙湖集团协商落实战略合作协议，本次合作期间是从现在起至2022年8月份，业务模式是甲指乙供，公司产品通过经销商去配送，达到互利共赢，又能分担应收账款的风险。由公司指定符合条件的经销商和龙湖集团项目公司签订具体的业务合同，公司为龙湖集团供货的符合资质的授权经销商提供担保，根据合作业务量，公司担保金额不超过2亿元，主要对公司生产的产品及其经销商履行管道配送业务（含服务及其质量），公司承担连带责任。1. **对担保的经销商要求资产负债率要低于70%？**

对公司来说做担保业务必须要控制风险，资产负债率低于70%是降低担保风险，对于资产负债率高的经销商就会排除在配送资格之外，公司从风险角度考虑对合格经销商的筛选。1. **公司两个募投项目进展情况？**

两个可转债募投项目2019年都已经开始动工，台州黄岩项目建设期两年，湖南岳阳建设期三年，目前还在建设期，台州黄岩项目预计明年上半年会有产能出来，湖南公元今年九月底有一个车间开始试生产，十月份已有少量的销售，明年产能的释放还要看业务拓展情况。1. **地产业务情况？**

公司地产直供深度合作的主要有万科、恒大、中海等，地产业务去年占整个收入的14%-15%左右。今年1-9月份地产业务销售也是有增长的。1. **公司销售业务重点区域？**

公司业务主要在华东，占60%左右的业务量。公司从上市之初就开始布局华北地区及重庆永高的西南地区，前几年增长的并不好，但从目前公司增长来看，1-9月天津及重庆这二个公司增长比较多，除了重庆和天津，安徽永高今年增长也很快。目前除了华南其他几个区域都有不错的增长。华南地区的业务量1-9月份是下滑的，华南区域下降，有内因也有外因，深圳永高自有土地不多，厂房受限，生产压力较大，所以公司把部分地产业务及产能调到其他基地去了。广东永高是以大口径塑料管道为主，大管道主要用于市政工程 ，前几年市政管道基本以塑料管道为主，近几年水泥管和铸铁管比例提升，这方面对公司也有一定的影响，当然也有华南区域激烈的市场竞争原因。另外，上半年疫情原因，华南两个公司恢复生产的时间相对来说略迟一些，造成销售降幅较大。根据这些情况，目前华南总部也在做一些产品上的调整，后期公司尽量去扭转不利因素带来的影响。1. **华北区域业务拓展情况？**

之前公司天津永高增长并不快，主要是公司在当地品牌影响力较低，最近一二年公司除了内部人员配备力度加大，另一方面加大了对华北市场方面的推广和品牌宣传，今年1-9月份增长的比较明显，公司对华北区域的期望还是比较高的。**10、产品出口的表现怎么样？**公司出口业务分两部分，分别是管道产品出口和太阳能产品出口，1-9月份管道出口基本持平，太阳能增长幅度比较大，公司对出口信心还是很大的，去年公司在肯尼亚设立销售子公司，在迪拜设立生产基地，公司也有意在海外布局，进一步拓展国际市场。之所以在海外建生产基地的原因是：因为管道运输成本相对较高，因此公司出品塑料产品都以管件为主，在比较成熟的地方直接建设生产基地，这样既解决了管道运输成本问题,又能带动管件出口,协同效应明显。**11、管道出口受疫情影响大吗？**受疫情影响，上半年管道出口是下降的，但第三季度增长比较明显，前三季度基本持平，略有下降。**12、太阳能是通过采购电池片组装成成套的系统再出口的吗？**太阳能业务也主要分两部分，一是太阳能灯具业务，另一个是太阳能组件业务，太阳能组件主要是采购太阳能电池片组装出口。1. **公司对龙湖集团这种甲指乙供的模式统计在直供还是经销？**

公司跟龙湖集团刚开始合作，龙湖这种销售业务是统计在经销渠道里面。**14、三季度销售费用有下降吗？**销售费用和去年同期比还是有增长的，由于公司2020年起按照新的收入准则，把销售费用里的运输费用调转到营业成本里去，还原后销售费用率基本持平。**15、公司与地产商签订的合同价格需要经常调整吗？**地产商基本是一年一签，原材料价格波动不大，基本不会调整产品价格。从目前来看，PVC、PE、PPR原材料的市场价格已恢复比较快，调整的空间也不会太多。**16、四季度的原料成本能否延续二三季度的价格？**四季度PVC原料成本基本上锁定了，主要看PE和PPR的成本，总体来看应该四季度和三季度差不太多。1. **公司进入一个新的地区，会碰到什么问题，怎么解决？**

进入一个新的区域，不同公司有不同的做法，对我们来说之前投资的天津永高和重庆永高，在上市之初，投资规模较大由于公司在当地业务量比较少，业务基础比较差，公司在当地的品牌影响力比较弱，拓展业务比较缓慢，天津和重庆两家公司一直亏损比较大。最近几年，随着公司加大品牌宣传力度，公司在天津、重庆地区的品牌影响力增强，渠道网络布局完善，业务量拓展的比较快，今年天津和重庆公司的增长都比较好。公司可转债项目投资的湖南公元，我们吸取了这二个基地的经验和教训，在前几年就开始布局，已经在华中区域有一定的市场份额，后面湖南公元在业务拓展应该比天津和重庆要快，达到盈亏平衡的时间应该也快。1. **公司经销商家数情况**

公司2019年底有一级经销商2200家，2020年新增经销商家数将在年底统计，到时候会在年报里披露。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年10月20日 |