

证券代码：002641

证券简称：永高股份

2021年3月1日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 青岛纳格投资股票工作室：邹东皓、李阳阳
时间	2021年3月1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	<p>一、公司近几年保持较好发展的原因？</p> <p>公司最近几年保持较好的增长速度，最主要的还是公司内部因素起到了决定性的作用。公司从上市到现在近十年的时间了，在生产基地的布局来说，天津永高、重庆永高、安徽永高都是上市后新建或并购来的，公司内部整合和品牌影响力在其他区域增强是需要一个时间沉淀的过程。从管理方面来讲，公司销售现在由总经理亲自抓，一方面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</p>

销售端的稳步提升，成本费用也得到了较好的控制，公司从管理和费用控制方面有了一个质的提升。

二、公司是家族企业吗？

永高是家族控股企业，公司股权比较集中，但是公司经营主要是职业经理人管理模式。

三、实控人对公司干涉的多吗？

公司实际控制人均不在管理层任职，日常经营不会干涉。

四、公司董事长和实控人是什么关系？持有公司股份多少？

公司董事长是实际控制人卢彩芬之弟，目前持有公司11,232,130股公司股票，占公司总股本的0.91%。

五、公司除了管材管件还涉及其他行业吗？

公司除了管材管件还有太阳能和电器，这两个业务目前规模都比较小，近两年太阳能业务发展较快。

六、公司整合公元太阳能和公元电器的原因？

公司对太阳能公司和电器公司整合都是集团内部的整合，整合太阳能业务初衷是公司发展智能管网系统的需要，主要的思路是在传统的管道的节点上置入传感器和自动调节开关，通过系统随时探测水位、水压、监测水质，随时掌握水的动态，及时调整。同时也能够监测管道状况，及时修理，有效改善管道“跑漏”情况，这方面的研发仍在进行中。公元电器主要从事电器开关、插座、低压小家电、照明器具、接线盒制造、销售，电线电缆销售。整合公元电器是将公元电器纳入家装业务销售平台，既能带动电器的发展，又利于公司更好地开拓家装市场，完善公司产业链，丰富家装产品系列，打造家装市场核心竞争力。

七、公司在哪些地方有生产基地？

公司目前在国内有八大生产基地，分别为浙江黄岩、上海、安徽、天津、重庆、广东、深圳、湖南岳阳（在建）

八、目前地产集中度在不断的提升,公司产品和地产关联大吗?

公司销售方式主要是以渠道为主,但按管道应用领域去区分,地产用管道占公司管道销售的 60-70%左右,市政工程占 30-40%左右。目前地产集中度在不断提升,管道集采的比例也在提高,地产商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。

九、原材料上涨对公司的影响?

公司生产所需主要原材料 PVC、PPR、PE 等专用树脂占公司塑料管道产品成本的 80%左右,因此,原材料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大。原材料价格在上升通道时,因公司转嫁成本的时间相对落后,幅度相对也小,因此,公司盈利能力会受到挤压,同理,原材料价格在下降通道时,公司的盈利水平会相对较好。同时,为降低原材料上涨对公司的影响,公司在原料价格相对低位的时候会相应的多储存一些,另一方面通过商品期货的套期保值和大宗原料集中采购等尽量降低原料成本。

十、公司股权激励针对哪些人?

公司第一期股权激励主要是针对公司高管、几大中心负责人、子公司总经理及销售副总及业务骨干,人员范围比较小。

十一、公司地产和市政的账期是多久?

地产商和市政的账期我们是按照合同来,根据不同的合同,有些账期比较长,有些账期会短一些。

十二、经销商有没有压款的情况?

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,信用额度用足后都是先付款后发货,公司渠道业务应收账款数额相对较少。

十三、公司年末会有经销商大会吗?

	<p>公司每年都会邀请经销商来公司召开经销大会，也会与经销商签定年度目标合同。</p> <p>十四、塑料管道的竞争格局及公司的竞争优势</p> <p>塑料管道行业竞争在进一步加剧，最近几年整个行业的增长比较慢，行业的增速大概在 2-3 个百分点左右，但规模企业都保持 10 个百分点以上的增速。公司最近几年发展较好，最近三年都保持了 15% 以上的增长速度，公司未来几年也希望能够保持较高的增长幅度。展望后疫情时代，管道行业集中度会进一步提升，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，一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。龙头企业能在市场上获取更多的份额，可能市场的需求会更向有规模、有品牌、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 1 日