证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年8月18日投资者关系活动记录表**

编号：2020-030

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**  华泰证券鲍荣富 方晏荷、Keywise 林晓文、Manulife Asset Management Asia Wenlin Li、Value Partner Stephanie Zhang、上海同犇投资 余思颖、上海盘京投资 刘荣、九泰基金 曹征、国泰基金 陆静、华泰证券 林晓龙、富达国际 Lynda Zhou、平安养老 陈晓光、幻方量化投资 柴伟、招商局仁和人寿 刘裕文、领骥资本 尤加颖、源乘投资 佘跃芬、银河证券 刘日光 |
| **时间** | 2020年8月18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、介绍公司上半年的基本情况**  公司7月22日披露了半年度业绩快报，今天披露了半年度报告，业绩同快报没有差异。今年上半年受疫情影响，再加上中美贸易的摩擦，国内外市场环境比较恶劣。从行业的角度来讲，目前整个行业竞争加剧，行业发展资源向有规模优势、有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。今年上半年公司继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，继续坚持“问题导向立足新起点，靶向发力瞄准新目标，精准施策致力提高，聚力发展实现新突破” 的总体工作思路，不畏挑战，抢抓机遇，积极推进各项工作，取得了较好的经营成果。实现了2.76亿的净利润，净利润同比去年增长了将近40%，其中，管道业务和同年同期下降了2.92%左右，太阳能业务由于组件发展较好，上半年同期增长了26.68%，电器开关业务上半年降幅比较交大，上半年同期下降了44.69%，由于电器业务体量较小，整个业绩对公司影响不是太大。在销售收入持平的情况下，公司利润实现了2.7亿的净利润，同比增长40%，利润方面还是比较不错的。从目前来看呢，我们有信心完成全年11%的增长目标。  **二、上半年直销和经销的占比**  公司的销售模式是渠道为主，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）和出口为辅的销售模式。渠道经销占比约近70%，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）近20%，出口约为10%多一些。上半年这三种销售模式的比例较去年的比例没有太大变化**。**  **三、上半年直销业务情况**  地产直销业务今年上半年在与万科、恒大、中海深度合作的基础之上，也有几家在洽谈，目前有两家签定了正式的合作，开始陆续供货，另外还有两家处于洽谈阶段。工程业务方面，上半年华中、西南地区市政工程增长还是比较不错，上半年华南市场不是太好。  **四、深圳永高情况**  深圳永高以小管为主，公司地产直接配送最早是由深圳永高做起来的，到目前为止仍然有一半以上的业务是地产直接配送，目前也在建渠道经销网络，后期华南销售中心也会把渠道网络这块逐渐完善起来。  **五、其他基地的情况**  上半年有几个生产基地表现都还是比较好的，像安徽永高和重庆永高，去年增长幅度都不错，今年上半年在受疫情影响的情况下，业务量还能持续增长。从盈利状况来看也是有所改善的，尤其是重庆永高，上半年能扭亏为盈实现了一千多万的盈利，天津永高上半年虽然还是亏损，但是减亏较大。另外湖南公元是我们可转债募投项目新建基地，上半年还在建，目前有一个车间设备到场已经开始安装，可能在十月份的时候会有部分产能出来，黄岩的募投项目今年年底之前完工，明年上半年逐渐会有产能出来。  **六、西南地区业务拓展情况**  西南地区主要是重庆永高生产基地，重庆公司销售辐射区域比较广，公司除了布局传统网络经销商，还建立了几个物流配送中心，不仅能有效的拓展当地市场，也能节省公司产品的配送成本，增强公司产品在当地市场的竞争力。  **七、公司对旧改的政策**  旧改这一块没有做单独的统计，从目前反馈的信息来看，它对管道业务起到正面的作用，公司主要是经销渠道为主，没有把旧改单独做拆分统计，旧改涉及到B端客户为主，旧改对公司来说还是有一定优势的。  **八、上半对经销商的政策有没有变化**  总体政策上没有变化，就是上半年做的促销力度比往年稍大一些。  **九、三季度产品价格有没有变化**  公司三季度产品价格已经恢复正常，没有做促销。  **十、半年度报告有比较大的信用减值转回原因**  应收账款转回的原因：一方面由于前几年浙江省五水共治工程回款周期跨度比较大，计提减值后，现在回款后将计提的减值转回。另一方面去年还有燃气管道涉诉的货款，公司计提了坏账，后来经过调解，货款已经陆续回来了。从财务角度我们信用减值计提一直是比较严格的，该计提的都足额计提，计提的是比较充分的，后期款项回来也都涉及到已计提的坏账转回问题。  **十一、地产业务规模是否还会继续增加**  地产直销业务对公司来讲提升的空间仍然比较大的，公司如果把风控标准降低，地产业务会拓展的更快一些。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，账期可以适当放长一点，但是一定是在风险可控的前提下。  **十二、公司预付账款增加原因**  上半年公司原材料价格相对低位，公司通过现货和期货对原材料进行了价格锁定，预付款增加主要是对现货原材料的锁定。  **十三、公司设立工程服务公司的目的**  公司设立工程服务公司主要是对市政工程项目和家装业务的服务，公司想把服务这一块做专业化，从长远来看，公司不单单是产品供应商，要从工程设计、管道设计及安装再到产品的后续服务，来提升公司的综合实力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月18日 |