证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年8月19日投资者关系活动记录表**

编号：2020-031

|  |  |
| --- | --- |
| **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、上海信托、同犇投资、东亚前海、中信建投、中信证券、中信资管、中邮基金、交银理财、先锋基金、光大保德信基金、鹏华基金、兴业资管、农银汇理基金、华夏基金、华安基金、国寿资产、国联安基金、大家资产、中海基金、富国基金、广发基金、彤源投资、方正资管、景顺长城基金、汇添富基金、浙商基金、涌峰资产、淳厚基金、睿远基金、西部利得基金、途灵资产 |
| **时间** | 2020年8月19日 |
| **地点** | 公司证券部 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理兼财务负责人杨永安、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，8月17日晚披露了半年度报告，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大，下降了44.69%，由于电器业务体量较小，对公司整体业绩影响不大。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。从目前来销售情况看，我们有信心完成全年11%的增长目标。  **二、公司预付账款情况**  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。  **三、公司预付账款的原料都未到公司吗**  不一定，预付账款是钱先预付给供应商，有些可能是货已到公司，但对方发票没有开过来，所以账上还是会反应预付账款。  **四、公司上半年销售业务模式情况**  上半年公司销售业务模式还是以经销渠道为主，渠道经销占比约70%左右，工程直揽（含房地产配送、市政工程和燃气管道）约20%左右，出口约为10%左右。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**。**  **五、原材料下降公司产品价格是否做过调整**  上半年公司原料价格相对低位使成本下降，所以上半年做的促销力度要比往年大一些，总体的平均销售价格同比有所降低。  **六、公司成立的公元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。  **七、上半年地产客户的表现**  上半年公司有两家地产客户新签定了正式的合作协议，开始供货了，另外还有两家还处于洽谈阶段，上半年地产销量总体持平，收入略降。  **八、华中区域增速比较好的原因**  华中区域，公司计划用募投项目在湖南岳阳新建了八万吨产能的生产基地，去年在华中组建了销售团队，提前在华中区域做了市场布局，华中市场上半年销售明显增长。  **九、上半年行业竞争情况**  行业竞争在进一步加剧，整个行业的增速大概在2个点左右，如果没有疫情影响，规模企业都有10个点以上的增速，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，对于一些规模小、质量次、环保等不达标的企业将逐步被淘汰，其次地产行业的集采比例也在提高，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、华南地区销售情况**  公司华南两个基地的营收降幅比较大，从公司角度来看有内因也有外因：由于深圳永高自有土地不多，厂房受限，生产压力比较大，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。  **十一、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。  **十二、公司行政人员偏多问题**  行政人员偏多，和公司生产基地有关系，黄岩总部由于土地受限，母公司在当地有五个生产分厂，每个分厂的配套也比较齐全，包括门卫、食堂、及后勤工作人员，这些相对费用支出还是比较大的，公司今后的目标是争取增产不增人或少增人。  **十三、受疫情影响公司未来预期有没有变化？**  公司未来三年的目标是到2023年百亿销售目标。百亿目标是我们的奋斗方向，展望后疫情时代，管道行业集中度会进一步提升，龙头企业或许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。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月19日 |