证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2020年8月20日投资者关系活动记录表**

编号：2020-032

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **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 苏海斌、华创证券 王卓星、浙商基金 邓怡 |
| **时间** | 2020年8月20日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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、三季度产品价格环比有没有变化**  三季度公司塑料管道产品价格环比没有什么大的变化，公司上半年做过产品促销，三季度价格已经恢复。  **二、上半年地产和市政的比例**  一季度时受疫情影响地产和市政工程下降较多，二季度同比增长，整个上半年总体占比较去年变化不大。  **三、公司上半年各销售业务占比情况**  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**。**  **四、为什么深圳永高业绩较去年同期下降这么多**  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，再加上深圳永高上半年受疫情影响开工略迟，且湖北人员较多。  **五、公司的经销商可以同时经营其他品牌吗**  公司原则上要求一级经销商的管道业务应独家经营。  **六、公司主要销售区域在哪里**  公司主要的销售区域在华东，上半年华东区域占整个销售的60%销售左右。  **七、今年地产业务的计划**  对于公司直接配送的地产业务计划，在与原有地产商如万科、恒大、中海等深度合作的基础上，公司在控制好应收账款的同时，也考虑扩大与其他地产商的合作力度，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。  **八、地产业务的账期一般是多久**  地产商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。  **九、经销商的库存情况**  一般情况下经销商库存情况不会太多，因为会占用经销商资金，其次是因为管道的占用空间比较大，且公司发货相对比较及时。  **十、经销商下单是线上吗**  目前经销商下单大多数都是线上完成的。  **十一、公司怎样防止经销商之间窜货**  公司通过划分区域销售中心，建有严格的预防窜货管控机制，公司设有专门机构一方面会进行市场调查主动发现，另一方面会根据投诉情况，及时对窜货情况做出严肃处理，严重的可取消经销资格。  **十二、公司最近有无再融资计划**  公司上半年刚做了可转债，募集资金7亿于三月份到账，近期无再融资计划，如以后有这方面计划会第一时间公告。  **十三、公司对电器开关的业务规划**  目前电器开关业务尚处于市场培育阶段。电器开关业务相比塑料管道业务较小，公司电器开关业务与公司管道家装业务产生协同效应，公司有信心把太阳能和电器开关业务培育发展好。  **十四、太阳能产品是内销还是外销**  公司太阳能产品90%以上是出口。  **十五、公司对内部管理方面做了哪些**  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，增强区域性的品牌影响力是需要一个时间沉淀的过程。从管理方面来讲，公司销售由总经理亲自抓，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。  **十六、大股东减持情况？**  公司于5月7日收到公司副董事长张炜先生的《股份减持计划告知函》，张炜先生由于自已资金需求，计划在6月1日到11月30日六个月内减持公司股份不超过公司总股本的2%，股东在减持计划告知函里明确，本次减持计划期间内，将视市场情况、股价变动情况等决定是否实施本次股份减持计划。所以大股东减持也存在不确定性。截止昨天还未收到大股东关于实际股份减持的相关情况。  **十七、公司新成立工程**  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。  **十八、可转债的产能什么时候能出来**  公司可转债募投项目在2019年就已经开始动工，项目建设期2-3年，湖南岳阳生产基地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,项目建成后2-3年达到预期产能。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月20日 |