证券代码：002641　　证券简称：永高股份

2021年6月29日投资者关系活动记录表

编号：2021-006

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：** 天风证券 王涛、王雯、武慧东、林晓龙；东方嘉富 陈晓禾；上海朴信投资管理 方智；国信自营 章耀；国华人寿保险 赵翔；上海耀之资产管理 叶祎梦；上海银叶投资 朱一丰、李悦；宁波幻方量化投资管理 张驰成；上海盘京投资管理 马欣；承珞（上海）投资管理 王志起；鸿汇资产管理 刘铭函；湖南源乘投资管理 唐亚丹；上海途灵资产管理 符涓涓；山东明湖投资管理 李献刚；英大证券 王理廷；上海涌峰投资管理 杨雄
时间	2021年6月29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、 二季度生产经营情况？** 二季度到目前为止生产经营情况正常。 **二、上半年产品结构有什么变化？** 产品结构还是PVC增长稍快，PE的增长的比例和去年差不多，基本上PVC、PE、PPR三大类管道的销售比例变化不大。 **三、上半年给经销商提价的幅度情况？** 原材料涨幅比较大，公司分别在2020年12月和2021年3月对产品出厂价格进行了提价，提价没有完全覆盖原材料价格的上涨幅度，公司一方面通过销量增长，另一方面通过期货市场及内部降本增效等尽可能的消除

	影响。 **四、公司今年产能投放的进度？** 今年的产能增幅是比较大的，黄岩的募投项目今年能有 70%-80%的产能释放出来，湖南岳阳全年大概能有 30%的产能释放出来，产能释放较大的还有天津永高，前几年天津永高的产能利用率较低，但是今年公司对区域业务做了一些调整，山东市场划分给天津永高，就近服务市场客户，也能有效的降低物流成本。还有就是重庆和安徽这二个生产基地的产能也在原有的基础上有所提升，今年的总产能大概会有 20%左右的增长。 **五、公司一直说对华东市场进行深耕，今年经销商体系的建设情况及经销商的拓展计划情况？** 深耕华东市场主要是渠道下沉，一级经销商数量上，华东地区没有太多的增长，但从省份来讲，目前像江苏、安徽、上海等的市场增长都比较不错，在深耕市场方面公司做的还不错。经销商增长的应该是外围市场增长的比较多，比如像华中、华北、西北、西南等区域会增长的明显一些。 **六、地产前几大地产商有哪些？有哪些新进的地产客户？** 地产的前几大客户有万科、恒大、中海、招商等 ，最近两年新合作的地产客户有旭辉、保利、龙湖等。 **七、公司有没有根据客户分级，鼓励销售人员重点挖掘那些回款质量好及信誉度好的地产客户？** 会的，公司跟地产商合作相对谨慎，不是和所有的地产商都会合作的，拓展业务规模不是最主要的，会根据地产商的资产负债情况、信誉等综合考虑，适当扩大地产商的合作范围，把控制风险放在首位。 **八、展望下半年原材料价格情况？** 原材料从现在看略往下走了一些，从公司来讲 PVC 原料在 8000-8500 之间就不会有太大压力。 **九、公司对销售人员的增长是 15%左右，每年会有同样的增长吗？** 公司是计划每年销售有 15%以上的增长，所以销售人员也有 15%左右的增长计划，当然中间也有优胜劣汰机制。还有公司通过新进的大学生来储备管理干部和销售人员，今年下半年开建的江苏淮安生产基地，包括管理

	和销售团队都需要储备。 **十、公司太阳能业务情况及 BIPV 光伏建筑一体化有没有相关布局？** 公司太阳能业务收入占比只有 6%左右，相对较少，从太阳能自身业务来讲增长的还不错，由于现有的场地满足不了太阳能的业务发展需要，上半年公司在安徽新设一个太阳能生产基地。关于 BIPV 光伏建筑一体化方面，我们有这方面的专利储备，但从目前看，公司主要业务是太阳能光伏组件和灯具这块，并没有涉及 BIPV 光伏一体化业务。 **十一、塑料管道行业集采比例高吗？** 塑料管道整个行业集采的比例不是太高，近几年一些大的地产商陆续提高集采比例，公司地产直供的比例在 14%-15%左右，塑料管道行业集采比例目前没有准确的数据统计。 **十二、其他建材行业集采比例增长相对较快，但塑料管道行业集采比例增长较慢，这是什么原因？** 与行业特性有关，塑料管道在地产和建筑领域所占成本较小，但其涉及的品类较多，应用的周期较长，集采对地产企业和塑料管道企业来讲对管理能力的要求更高一些，塑料管道企业能够满足全国配送能力的也并不多，另外管道企业一般都建立了比较完善和稳定的渠道经营模式，因此，集采比例提升的相对比较慢一些。 **十三、公司经销商是排他性独家经营的还是可以代理多个品牌？** 公司原则上要求一级经销商的管道业务应独家经营，对二级三级经销商没有严格的控制。 **十四、公司拓展新的省份经销商，公司是会考虑新的经销商还是说考虑原先经营其他品牌的经销商？** 都会有，比方说有些经销商原来经营其他建材，现在想兼营管道，也有经销商原来经营其他品牌的管道，现在想转过来经营我公司品牌管道。 **十五、公司对经销商的扶持体现在哪些方面？** 公司对经销商的支持一直比较持续，资金上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；在业务上公司会给经销商做定期的培训，

	对区域型地产业务或市政工程业务，公司鼓励经销商自己去做，业务中需要公司对招投标进行指导的，公司会全力配合经销商，公司一直本着让利经销商，与经销商建立利益共同体，实现双赢，今后公司仍然会进一步加大对经销商的支持力度。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 29 日