

证券代码：002641

证券简称：永高股份

2022 年 1 月 11 日投资者关系活动记录表（一）

编号：2022-005

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 光大建材 孙伟风 陈奇凡、汐泰投资 何恒、国泰君安资管周晨、国信证券 章耀、华润元大 舒强、人保资产 刘鹏、中海基金 陈玮、上海欣致（上海） 沈怡雯、新华资管 朱战宇、西部利得基金 汪元刚、前海登程 陈美、长盛基金 张谊然、新华养老 邱颖、合众人寿资产 伍颖、民生加银 刘旭明、农银汇理 凌晨、泰信基金 吴秉韬、淳厚基金 祁洁萍、平安资产 张慧、元大证券投资信托 孙新铭、中银 杨庆运、诺安基金 李迪光、金元顺安 张博、兴业银行 陈亚龙、恒越基金 施平川、建信基金 杨荔媛、景顺长城 余捷涛、中信建投基金 周紫光、新华养老 姚鑫、凯丰投资 王东升、鹏华基金 黄奕松、中信保诚 吴一静、诺德基金 黄伟、南方基金 毕凯、前海开源 郑瀚、华泰证券资管 刘瑞、安信基金 许杰、中国人寿 杨琳、多鑫投资 成佩剑、国寿安保 宋易潞、阳光资产 何欣知、鹏华基金 张佳、国寿安保 李博闻、博时基金 邓云程
时间	2022 年 1 月 11 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、介绍公司经营情况 2021 年前三季度从经营情况来看公司销售状态保持了不错的增长，成本由于前三季度原料涨幅较大，原料占成本的80%左右，导致盈利状态不理想，虽然前三季度公司也有将产品价格做了些调整，但原料涨幅较大，未能将原料涨价的幅度完全转嫁至下游。从 10 月中旬开始到目前，原料价格拐幅较大，公司成本压力会逐渐有所缓解，第四季度开始公司盈利能力环比会有所改善。 二、公司产品市政基建类大概有哪些？有哪些应用领域？ 市政类主要是 PE 产品为主，PE 管主要用途为给水、排水以及燃气，公司 PE 排水产品的占比多一些。PE 管道的主要客户为市政工程施工单位、污水处理厂、自来水公司、燃气公司等。 三、整个市政类占收入的占比？ 公司销售是以渠道经销为主，按产品的用途大致估算进入市政领域的占比大概是在 20%-30%左右，其他的基本在建筑和房地产领域。 四、市政业务 2022 年会放量吗？ 各方对 2022 年的市政管网的预期相对较好，但目前实际还并不明显。2022 年初，公司内部做了一些调整，把华东大管道营销中心和上海销售公司进行了整合，也把工程项目部进行了调整，为 2022 年市政业务能够更好发展提供保障。 五、市政业务是怎么销售的？ 公司市政直供业务占比不高，约占 4%左右，其他主要通过经销商去做。总体来讲公司支持渠道经销去招投标区域项目，如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。 六、塑料管道和其他材质管道的竞争关系？
---------------------------	--

	塑料管道是在以塑代钢的大背景下发展起来的，不同材质的管道各有各的特点和优点，主要应用的领域各有侧重，当然有些区域可能也有政策导向。目前塑料管道的应用领域仍然在不断的扩大，像工业、矿山、消防、农业灌溉、水产养殖等等。 七、市政管直销和经销渠道的占比？ 公司市政管道直供的占比在 4%左右，其他主要通过渠道经销进入地产和市政领域，按公司产品结构大致估算进入市政领域的占比大概是在 20-30%左右。 八、公司产品销售结构占比情况？ 公司各大类产品结构占比变化不大，同比变动基本上在 1-2 个点的上下幅度，PVC 产品占主营业务收入的 52%左右，PE 产品占 18%左右，PPR 产品占 17%左右，太阳能产品占 7%左右。公司目前也在加大盈利能力比较好的产品的销售比例，从销售策略来讲，也在加大对差异化产品的支持力度。具体数据财务还在核算当中，会在 2021 年年报中详细披露。 九、老旧小区改造及地下管网建设塑料管道对公司的影响有多大？ 城市管网更新、老旧小区改造等，对管道业务起到正面的作用，公司暂没对这些项目数据做专项统计，因为公司主要是渠道经销为主，没有单独把这些做拆分统计。 十、应收账款涉及小的地产企业有多少？ 房地产直供占公司主营业务大概在 12%左右，公司地产直供客户比较集中，目前万科、保利、招商、中海、旭辉等几大地产商约占 80%以上，其他地产业务规模较小，应收账款也比较少。 十一、公司对经销商有哪些支持及对销售人员有哪些激励？ 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。对销售人员的激励：公司对整个销售进行了体系打造，制定了《公元铁军销售手册》，这几年手册一直在不断的完善中，公司在市场业务规模的拓展中，销售人员以业绩为导向，通过业绩目标、回款目标、业绩增长等，实行不同层级薪酬激励制度，推动销售人员业务拓展的积极性。 十二、公司在原料高价的时候产品出厂价格有没有涨价，毛利率在什么区间？ 2021 年公司所需大宗原料涨幅较大，给公司成本造成较大压力，公司对产品价格做了几次调整，但原料涨幅较大，未能将原料涨价的幅度完全转嫁至下游，所以毛利率有所下降，具体的数据财务还在核算当中。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 11 日