

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（二）

编号：2022-006

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_____
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 安信证券 董文静、国华人寿 赵翔、准锦投资 朱斌、悦易资产 顾毅华
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出厂价格做了些调整，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。 三、目前恒大事件进展情况？ 公司在 2021 年 5 月 1 日对恒大停止供货，公司已经对恒大及其成员企业分五个案件提起了诉讼，目前案件正在审理中，没有太大进展。 四、公司对恒大会不会进行单项计提坏账？ 公司对恒大的应收账款及票据均按会计准则足额计提了坏账准备，最终是否专项计提还要看恒大事件的发展状况以及会计师的审计意见。 五、公司股权激励计划能否完成？ 公司今年推行股权激励是有一定的压力，因为今年随着原料成本的增加、股权激励费用及恒大事件的发生，都有不小的压力，但公司一直都在不断的努力，希望最终能够实现。 六、公司四季度情况？ 四季度公司主要原料 PVC 价格下降较大，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，公司会在 2021 年年报中详细披露。 七、公司会对盈利能力好的产品加大销售力度吗？ 从公司的角度来讲希望逐渐调整产品结构，提高附加值高的产品销售，包括家装管、给水管、消防管、农业养殖及目前新推出来的卫浴系统的产品。公司近几年对家装业务配置的资源也较多，从团队打造、品牌宣传、体系建设等多方面入手，家装业务目前也日趋成熟完善，业务规模也逐年增加，后期对公司的盈利贡献会越来越大。 八、2021 年新增了几家地产直供，能抵消恒大的量吗？ 2021 年地产直供新增了保利、中海等，下半年开始供货，2022 年量上来之后应该能持平或有所增长。 九、公司明年能达到百亿的销售目标吗？
--	--

	公司前期制定 2023 年销售目标达百亿，从目前公司销售的情况和管理层的信心来看，能够在 2023 年或提前完成公司百亿销售目标。 十、公司对未来经营方面有信心吗？ 公司上市初期的几年时间里，行业增幅较高，公司增速较小，主要原因是公司内部整合错失了一些机遇。最近几年，公司内部管理和业务拓展有了比较大的提升，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。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。对未来发展，公司管理层充满信心。 十一、公司在建工程和产能扩张情况？ 目前公司在浙江、重庆、湖南、安徽、广东、天津、江苏等地都有在建工程，这些项目建设，为公司发展提供了产能保障，增加的产能基本能够满足公司未来几年的增长需求。 十二、2022 年销售目标具体落实情况？ 每年总部与子公司总经理都会签订年度业绩目标责任状，2022 年全年销售目标将在年报中有所体现。 十三、公司生产是怎么安排的？ 公司少量定制的产品及外贸销售的产品，是订单式生产，其他国内一般标准化产品会参考订单和库存情况，综合考虑安排生产，正常情况下成品库存量不超过一个月。 十四、公司经销商家数？
--	--

	一级经销商家数比去年有所增加，具体数字目前还在统计中。 十五、华东区域经销情况？ 公司经销渠道在华东比较完善，未来会进一步深耕华东，在华东地区渠道下沉，下沉到乡镇及农村等。在华南、西南、华中、华北、东北等销售相对薄弱地区，公司一级经销商数量还会进一步增加。 十六、对经销商的保护？ 公司对经销商有严格的区域划分，不能跨区域销售，目的也就是保护经销商，所以公司的经销商忠诚度很高，对新开发的经销商一开始可能比较弱，公司会慢慢的扶持经销商做起来，能使经销商更好的发展。有些公司和我们公司理念和模式不一样，这也和公司的企业文化有关，公司的企业愿景是：成为幸福生活的创享者，我们打造的是与经销商共同发展，共享成果。 十七、公司卫浴是什么品牌？ 目前公司卫浴产品主打品牌为“永高卫浴”系列。 十八、公司对经销商的激励情况？ 公司会针对在不同区域的经销商的业绩拓展、业绩增幅、业绩总额情况来激励，对不同区域要求不同，激励也不同。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 11 日