

证券代码：002641

证券简称：永高股份

2022年1月7日投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> </u> 电话会议 <u> </u>
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 民生证券 李阳、信达澳银 李琳娜、上海趣时资产 孙银、中信建投基金 张睿、泰康资产 曹令、中信保诚基金 孙浩中、中庚基金 刘晟、西部利得 冷文鹏、国华人寿 赵翔、环懿投资 吴加昊、太平基金 卢文汉、人保资产 奚晨弗、上投摩根基金 翟旭、大家资管 姜锦铖、华泰资产 刘建义、汇丰晋信基金 徐犇、涂灵资产 赵梓峰
时间	2022年1月7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	<p>一、公司2021年经营情况？</p> <p>2021年公司所需原材料成本同比涨幅较大，虽然公司对产成品出厂价格做了几次调整，但原料涨幅的比例未能完全转嫁至下游。从10月中旬开始到目前，原料价格拐幅较大，公司成本压力逐渐有所缓解，目前生产经营情况正常，销售端保持了稳健发展态势，相关数据会在2021年年报中披露。</p> <p>二、收入结构里面非房地产的产品占比？</p> <p>公司下游主要是房地产建筑领域，另外还有市政，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</p>

占比大概是在 20%-30%左右，其他的基本在建筑和房地产领域。

三、公司工程直供的营收占比情况？

工程直供分为市政直供工程和房地产直供工程，市政直供工程的占比大概在 4%左右，房地产直供的占比大概在 12%-13%左右，工程里面公司更多的是鼓励和支持经销商与当地规模较小的地产商直接合作或参与当地市政工程招投标，这样经销商既分担了相应的应收账款的风险，又能达到双赢。

四、恒大事件之后公司合作的重要地产商是哪些？

公司自恒大事件出来之后，公司对地产业务更加谨慎，地产业务主要针对规模大、国有背景的，资产状况比较好的公司做直接配送，地产的客户比较集中，目前万科、保利、招商、中海这四家在地产直供里面约占 80%以上，其他地产业务规模较小。

五、公司对恒大的应收账款如何计提？

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，最终是否专项计提力还要看恒大事件的发展状况以及会计师的审计意见。

六、公司除了恒大还有其他客户应收账款存在风险的吗？

公司自恒大事件出来之后，对地产业务更加谨慎，目前其他地产业务回款比较良性。

七、家装业务总体情况？

公司家装业务和整体收入保持差不多的增长，占主营业务收入的 6%左右。

八、非华东地区家装增长情况？

目前数据还在统计当中，今后公司会把各子公司的家装业务统一到总部来，在总部的统一规划下家装业务可能会发展的更快更好些。

九、市政主要用到的管子 PE 为主，主要是哪些地方用到？

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。

十、卫浴产品也是通过现有的渠道网络销售吗？

卫浴公司前期做了很长时间的准备，公司内部设了卫浴事业部来推动卫浴板块业务的发展，主要还是以现有的渠道网络来推，公司比较有信心将卫浴业务做好。

十一、下游市政应收账款情况？

目前公司应收账款主要是市政工程和地产直供这两块业务为主，占公司应收账款的 70%-80%以上，市政应收账款周期相对较长，按合同约定会有延期，应收账款公司会按账龄法去计提，市政工程虽付款会延期但最终形成的真正坏账概率不大。

十二、公司更名原因？

公司更名的主要原因是塑料管道、太阳能、电器开关插座等各类产品的销售一直都以“公元”品牌为主。近几年，公司侧重品牌的宣传，“公元”品牌市场认可度在提升，公司以“公元”品牌销售的产品占主营业务收入已达 85%以上，且公司围绕“公元”品牌打造的“公元”文化也已深入人心，“公元”已成为公司的代名词。为了品牌和名称相统一，拟将公司名称由“永高股份有限公司”变更为“公元股份有限公司”，证券简称由“永高股份”变更为“公元股份”。

十三、公司产能情况及未来产能增长速度？

2021 年度公司产能增幅是比较大的，黄岩的募投项目有 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，也能有效地降低物流成本，其次重庆和安徽这两个生产基地的产能也在原有的

	<p>基础上有所提升，今年的总产能大概会有 20%左右的增长。</p> <p>十四、公司是不是有 2023 年达百亿的目标？</p> <p>公司的百亿销售目标，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，后期公司会同时注重销量和盈利能力的提升，之前公司侧重市占率较多，后面在销售增长的同时，也会提高公司的盈利能力。</p> <p>十五、太阳能业务情况？</p> <p>公司全资子公司公元太阳能主营业务为太阳能组件和太阳能灯具，太阳能组件销售占比 65%左右，太阳能灯具占比 30%左右，剩余的其他业务占 5%左右。今年太阳能在安徽新建了生产基地，明年陆续会有产能出来，太阳能新建基地加现有的产能，太阳能组件具有 800MW、太阳能灯具具备 3000 万只的产能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 7 日