

证券代码：002641

证券简称：永高股份

永高股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-004

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者接待日</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 李华丰、国金证券 郑晓刚、汇丰基金 张琰、湘财证券 朱春兰、中信银行 郑波 蒋开吕、广发证券 周浩
时间	2016年04月28日
地点	公司证券部
上市公司接待人员	董事会秘书陈志国、副总经理兼财务总监杨永安、证券事务代表任燕清、助理李宏辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2015年公司原材料价格相对低位，公司原料占产品成本是多少比例？公司对产品价格降价措施么？公司原材料库存周期是多久？</p> <p>公司生产所需主要原材料是PVC、PPR、PE等专用树脂，目前原材料占公司塑料管道产品生产成本的比重大概为70%左右，该主要原材料属于石油化工行业下游产品，石油价格的大幅波动对公司原材料采购价格产生一定的影响，但与原油价格的波动并不会完全一致，且具有一定滞后性。2015年公司对部分产品进行了促销。</p> <p>公司原材料的库存一般情况下为一个月左右，但会市场情况而定，若原料价格相对低位时会相应的多储存原料。</p> <p>二、公司家装事业部的发展规划？</p> <p>“家装事业部”是公司在2014年为拓展家装业务新成立的专项事业部。2015年，在渠道上，公司在整合原有经销商的基础上，新设部分家装管道经销商和电商；宣传上，聘请金马影帝黄渤作为公元管道的形象代言人，进一步加强家装产品的推广力度，使公元“优家管”成为公司新的盈利增长点。2015年家装事业部实现销售6000多万元，预计今年突</p>

破 1.5 亿销售额，第一季度实现销售 2000 万左右。在公司“十三五”规划中，家装事业部的销售目标为 5 到 10 亿元。

三、公司燃气管道业务进展情况？

近年来，公司为完善管道系列产品，进军燃气管道领域，公司一直比较重视燃气管道的研发工作，为此公司从韩国引进燃气管道技术开发团队，开发和完善燃气管道系列产品，目前燃气管道处于试量产阶段。公司总部已于 2015 年 12 月取得燃气管道的生产许可证。

四、公司的太阳能板块经营情况及今年的经营目标？

去年公司对集团内部进行了整合，收购浙江公元太阳能科技有限公司及浙江公元电器有限公司，受太阳能行业整体形势及自身转型升级的影响，公元太阳能去年亏损 3000 多万，并入上市公司之后公司对生产经营进行了重新定位，目前以发展太阳能应用型产品为主，以出口为主要销售方式，从去年广交会以来太阳能公司订单已出现转好回暖，预计 2016 年太阳能公司销售额在 1.65 个亿左右。

五、公司 2016 年期间费用会是一个什么样的情况？

公司 2015 年期间费用增长了 17.09%，低于年初 20% 预算增长目标，主要是广告宣传费、折旧推销、工资福利等，一方面公司为了提升竞争力增加了研发投入以及相关设施，另一方面为了开拓市场也加大了广告、人员、设施等方面的投入，2016 年期间费用同比增长控制在 15% 以内。

六、公司参与五水共治是一个什么样的订单情况？

2015 年五水共治市政工程大概有 3.6 亿，2016 年目前在手订单金额大概还有 3 亿左右。

七、公司 2015 年的实际经营情况及 2016 年经营目标？

2015 年公司实际完成销售收入 35.3 亿元，利润总额、净利润同比分别增长 33.6%、34.71%，综合毛利率上升 4 个百分点。

结合宏观经济发展趋势，塑料管道行业发展形势及公司自身发展阶段，公司制定的 2016 年经营目标为：完成销售收入 40.2 亿元（不含税），其中管道经营目标为完成销售收入 38 亿元，太阳能业务完成销售收入 1.65 亿元，电器业务完成销售收入 0.55 亿元。

附件清单（如有）	无
日期	2016年04月28日