证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2019年4月30日投资者关系活动记录表**

编号：2019-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □一对一沟通  **√**其他 投资者接待日 |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：**东方嘉富资产 陈晓禾、兴业证券 余挺进 |
| **时间** | 2019年4月30日 |
| **地点** | 公司证券部 |
| **上市公司接待人员** | 董事会秘书陈志国、证券事务代表任燕清、投资部副经理李宏辉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2018年及2019年一季度经营情况？**  2018年公司实现营业收入53.54亿元，同比45.70亿元增加7.84亿元，增长17.16%，其中，管道业务完成50.82亿元，同比增长16.61%，太阳能业务完成2.07亿元，同比增长41.78%，电器开关业务完成0.65亿元，同比下降0.68%。报告期内，实现利润总额2.79亿元、归属于上市公司股东的净利润2.45亿元，同比分别增长23.16%、27%。2019年第一季度实现营业收入11.89亿元，同比9.27亿元增长28.26%，净利润0.58亿元，同比增长672.38%。  **二、公司2019年第一季度业绩增长这么大的主要原因？**  公司2019年第一季度业绩增长主要原因是，公司业务规模扩大，毛利率增加，销售价格同比去年同期部份产品有所提升，费用控制合理。  **三、公司太阳能业务2018年增长较快，请问都是出口吗？有哪些产品？**  公司去年太阳能公司销售增长了41.78%，公司太阳能产品主要以出口为主，产品主要是太阳灯具为主,太阳能小型应用、太阳能组件为辅。  **四、公司经销商分布情况？**  2018年公司一级经销商有2000多家。华东地区是公司的主要销售市场，经销网络在华东地区建立的比较完善，今后经销网络将逐渐下沉到乡镇及农村。公司也在加大其他区域的销售力度，经销网络也正在进一步完善。  **五、公司一级经销商是否专营永高产品？**  公司一般会要求一级经销商专营公司管道。  **六、公司有多少地产商在合作？**  目前公司直接配送的全国知名的地产商有十几家，公司设有地产事业总部，通过地产事业总部拓展和协调地产业务，公司鼓励和支持经销商与当地规模较小的地产商直接合作。  **七、公司有多少生产基地？**  公司在全国拥有七大生产基地。分别位于天津滨海新区、重庆、上海浦东、安徽广德、浙江黄岩、广州和深圳。  **八、公司有专门的地产事业部，那大的地产商全国各地都有项目，公司是怎么配送的？**  公司地产业务由总部地产事业部统一调配，根据就近原则，各生产基地或子公司进行配送。  **九、公司天津和重庆两个子公司每年都亏损的比较多的原因？**  公司天津和重庆两个子公司存在亏损的原因主要是前几年业务拓展相对较慢，产能利用率低，固定资产折旧等原因。2018年度和2019年第一季度，天津公司和重庆公司业务拓展增幅较好。  **十、公司固定资产折旧为多长时间？**  公司房屋及建筑物的折旧年限为20年，机械设备折旧年限为5-10年，运输工具的折旧年限为5年，电子设备及其他的折旧年限为3-5年。  **十一、公司原料成本情况及应对原料上涨的措施？**  公司生产所需主要原材料PVC、PPR、PE 等专用树脂占公司塑料管道产品成本的85%左右，因此，原材料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大。一般原料库存周期为一个月左右，但是会随市场情况而定，在原料价格相对低位的时候会相应的多储存一些，另一方面通过商品期货的套期保值和大宗原料集中采购等尽量降低原料成本。  **十二、公司期货是在哪个交易所做的？**  公司套期保值PVC期货是在大连商品交易所做的。  **十三、公司增值税是不是也降了？**  调整后公司增值税由原来的16%降到13%。  **十四、公司有多少不同规格的产品？**  目前公司有5000余种不同规格、品种的管材管件及阀门。  **十五、公司海外拓展业务规划？**  公司为了积累国际化经验，培养国际化人才，进一步提高公司塑料管道产品的国际市场份额，2019年3月份，公司通过香港子公司收购了阿联酋迪拜PCK公司100%股权，准备在境外设立第一个塑料管道生产基地。同时，公司还在肯尼亚设立了一个销售公司，拓展肯尼亚市场。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年4月30日 |