证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2019年12月10日、12月11日投资者关系活动记录表**

编号：2019-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | **机构投资者：**国信证券 黄道立、陈颖；中泰证券 祝仲宽 |
| **时间** | 2019年12月10日、12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、投资部副经理李宏辉 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司出口重点是哪些国家？**  公司出口业务规模(包括太阳能和管道) 6亿元人民币左右,约占总业务量的10%左右，公司外销客户地区分布较为广泛，产品出口到亚洲、中东、欧洲、美洲、非洲、大洋洲等百余个国家和地区，其中美国出口较少,占公司营业收入的1%-2%,中美贸易摩擦对公司的影响较小。  **二、公司为什么考虑海外建厂？**  因为管道运输成本相对较高，因此公司出口塑料产品都以管件阀门为主，海外建厂既解决了管道运输成本问题,又能带动管件出口,协同效应明显。  **三、公司管理层对于未来的发展目标？**  经过近几年对销售团队的打造和内部管理的提升，公司管理层对未来发展充满信心，对董事会既定的目标完成持谨慎乐观态度。  **四、公司应收账款主要来自于哪些业务？**  公司应收账款主要来自于地产业务和市政工程业务,渠道业务相对少些。  **五、公司是以渠道为主的销售模式，那公司经销渠道是不是有一部分到地产去了？**  是的，有一大部分产品是通过渠道经销到地产建筑领域的。  **六、公司为什么地产让利经销商去做?**  我们公司目前和地产商的合作主要有两种模式：一是公司直供，给大的地产商在全国的项目由公司直接配送；二是由经销商去配送，由经销商或公司配合经销商配送服务。公司自己直接配送能获得更高的毛利率，但是会承担一部分应收账款的风险，由经销商去配送，让一部分利润给经销商，这样经销商分担了相应的应收账款的风险，这是公司直接配送和第三方配送的差别。  **七、公司业绩提升的原因？**  前几年公司在战略上做了一个调整，把市场份额扩张放在第一位，经过前几年的不断的积累，今年和去年的销售收入增长比例明显，所以毛利增加，收入增长带来毛利增长，业绩增长主要原因是市场扩张和费用占比降低。  **八、公司生产人员占比很高今后会改善么？**  自动化生产在未来肯定是越来越高，人员替代也会慢慢有所改善。  **九、公司家装业务情况？**  公司建有一支专业的家装销售团队拓展和服务家装业务，目前家装业务增长幅度较快，今后公司将进一步增加高附加值产品的比例，提高公司的盈利能力。  **十、公司为什么考虑在湖南建厂？**  因塑料管道销售范围受运输半径限制，公司产品不能有效对华中地区进行市场覆盖，按照公司战略布局规划，公司有必要在中部地区设立一个生产基地产，而湖南岳阳地处湖南、湖北地区交界处，水陆交通便捷，正好满足这一广阔区域市场扩张需求。  **十一、黄岩和湖南新建项目什么时候能投产？**  现在两个项目已经开始动工，明年建设一年，后年就会有产能陆续投产，项目建成后2-3年达到预期产能。  **十二、公司对行业竞争怎么看？**  目前国内较大规模的塑料管道生产企业3000家以上，其中，年生产能力1万吨以上的企业约为300家，有20家以上企业的年生产能力已超过10万吨。随着人们消费理念转变升级，环保和卫生安全意识不断加强，一些规模小、质量次、环保不达标的企业将逐步被淘汰。规模大、品牌优、技术强、质量好的企业发展步伐加快，在产能、产量及综合竞争力上均有所提升。规模以上企业在完成全国生产基地布局后，竞争方式将从区域竞争转向全国化的竞争，行业集中度将继续提升，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业在竞争中将处于优势地位。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年12月11日 |