证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2019年11月7日投资者关系活动记录表**

编号：2019-008

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**高盛集团 郑睿丰、交银施罗德 张晨、中欧基金许崇晟、景林资产管理 周茜、瑞银资产管理 叶戎、湧金资产管理 贾巍 |
| **时间** | 2019年11月7日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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、公司基本情况介绍**  公司是中国塑料加工工业协会副理事长单位、中国塑料加工工业协会塑料管道专委会理事长单位。公司主要从事塑料管道业务，同时还有太阳能和电器业务，其中塑料管道业务约占总业务的95%，太阳能和电器约占5%，太阳能业务和电器开关业务尚处于市场培育阶段。  公司塑料管道业务年生产能力在60万吨以上，其中PVC产品约40万吨、PE产品约15万吨、PPR产品约5万吨。目前公司在全国拥有七个生产基地，分别位于上海、天津、重庆、安徽、浙江黄岩、广州和深圳。今年公司在湖南岳阳竞拍得到约180亩土地，拟在湖南新建一个生产基地，进一步完善国内塑料管道生产基地布局。同时公司积极推进实施“走出去”战略，加快国际化进程：公司在肯尼亚成立了全资子公司永高管业非洲有限公司拓展肯尼亚管道业务，公司通过控股子公司公元(香港)投资有限公司在阿联酋迪拜收购一个海外公司100%的股权，拟在阿联酋迪拜建设第一个海外生产基地，国际化战略迈出了实质性的一步。  目前，公司的塑管产销规模在国内可比上市公司中位列第二，是目前国内A股上市公司中规模最大的塑料管道企业。公司产品主要应用领域有：建筑工程、市政工程、农业灌溉、家装、燃气管道、电力电缆护套六大系统，给水、排水、防水、地暖、电力开关和五金水暖六大模块，PVC-U、PP－R、PE、PE-RT、CPVC、PB六大系列，共计5000余种不同规格、品种的管材、管件及阀门产品。  **二、公司前三季度的销售情况？**  今年第三季度销售收入16亿，同比增长14.67%，利润1.29，同比增长63.3%，1-9月份销售收入44亿，同比增长18.5%，利润3.27亿，同比增长101.7%。  **三、公司利润增长的主要原因？**  一方面是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，毛利率有所提升。另一方面，公司加强内部管理带来费用增幅低于销售增幅，使公司今年前三个季度业绩增长较好。  **四、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。  **五、公司的营销模式及占比情况？**  公司以渠道经销为主，工程直揽（含房地产配送）及出口为辅的销售模式，目前渠道经销占比约65%，工程承揽（包括房地产配送）约25%，出口约占10% 。  **六、公司经销商及分布情况？**  目前公司一级经销商有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。  **七、公司地产业务为什么让经销商去做？**  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。  **八、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11月7日 |