证券代码：002641 证券简称：永高股份

**2019年12月19日投资者关系活动记录表**

 编号：2019-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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：**贝莱尔资管 李琢 |
| **时间** | 2019年12月19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、行业的增速和集中度情况？**目前塑料管道行业的增速大概是在3%左右。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。**二、公司对精装的趋势怎么看？**从房子的装修来看，管道占比非常小，房地产商往往会趋向选用品牌和质量都有保证的管道，我公司是国内塑料管道行业中品牌和质量都有优势的企业,而且公司产品种类和规格比较齐全，目前公司与万科、恒大、中海、招商等地产巨头保持了良好的战略合作关系，精装房市场对公司这样在塑料管道行业中规模大、品牌好、质量优、品种齐的一些龙头企业来说是有优势的。**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、公司业绩提升的原因？**外在因素是行业集中度提升，有利于规模企业发展，在塑料管道行业整体增速较低的情况下，规模企业都保持相对较高的增长速度。内在原因是公司管理质量的提升，一方面对销售团队的打造，增强了公司市场拓展能力，促使销售业务规模稳步提升，另一方面，通过加强内部管理，使期间费用占比逐渐降低。业绩增长主要原因是市场扩张和费用占比降低。**五、主要是哪一块业务增长？**公司业务增长主要来自于渠道和地产业务。**六、公司的经销模式？**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% 。**七、公司太阳能业务和电器业务情况？**目前太阳能业务和电器开关业务尚处于市场培育阶段。公元太阳能是浙江省光伏应用试点示范基地、中国可再生能源建筑应用重点推荐企业，公司光伏应用产品的自主创新能力已走在全国的前列，公司也正在加大新产品开发力度，拓展太阳能应用产品市场和分布式光伏发电系统业务。电器开关业务相比塑料管道业务较小，公司电器开关业务与公司管道家装业务产生协同效应，公司有信心把太阳能和电器开关业务培育发展好。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年12月19日 |