

证券代码：002641

证券简称：永高股份

2021年12月9日投资者关系活动记录表

编号：2020-013

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会议 </u>
参与单位名称及人员姓名	机构投资者： 中银国际 余斯杰 陈浩武 林祁桢 尹天惠 郝子禹 陈善芹 黄家斌 郑静文、安信资管 前广、长城证券 冉飞、民生加银基金 尹涛、兴合基金 陈诚、Shuyan、陈蕾
时间	2021年12月9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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司目前基本情况？</p> <p>公司前三季度营业收入 63.69 亿，同比增长了 34.01%，净利润 3.32 亿，同比下降了 33.08%，从前三季度经营情况来看，公司销售状态保持了不错的增长，成本由于前三季度原料涨幅较大，原料占成本的 80%左右，导致盈利状态不理想，虽然前三季度公司也有将产品出厂价格做了些调整，但原料涨幅较大，未能将原料涨价的幅度完全转嫁至下游。从 10 月中旬开始到目前，原料价格拐幅较大，公司成本压力会逐渐有所缓解，第四季度开始公司盈利能力会有所改善。</p> <p>另公司于 12 月 1 日公告了《关于拟变更公司名称和证券简称的公告》，公司自上市以来，塑料管道、太阳能、电器开关插座等各类产品的销售一直都以“公元”品牌为主。近几年，</p>

公司侧重品牌的宣传，“公元”品牌市场认可度在提升，公司以“公元”品牌销售的产品占主营业务收入已达 85%以上，且公司围绕“公元”品牌打造的“公元”文化也已深入人心，“公元”已成为公司的代名词。为了品牌和名称相统一，拟将公司名称由“永高股份有限公司”变更为“公元股份有限公司”，证券简称由“永高股份”变更为“公元股份”。

二、截止目前恒大事件最新进展情况？

恒大事件目前没有太大进展，公司已经对恒大地产及其成员企业分五个案件提起了诉讼，这些案件正在审理中，后续若有进一步进展我们会及时公告。

三、其他地产商回款情况？

公司自恒大事件出来之后，对地产业务更加谨慎，目前其他地产业务回款比较良性。

四、公司地产商账期一般多久？

公司和地产商的账期是按照合同约定条款来的，根据不同的合同，账期也会长短不一。

五、后期公司对地产业务会不会调整？

目前来讲，公司自恒大事件出来之后，对地产直供业务更加谨慎，地产业务主要针对规模大、国有背景的、资产状况比较好的公司做直接配送。

六、公司有没有受能耗双控影响？

受能耗双控政策影响，前段时间公司包括子公司有过几次短时间的停产停工，但对公司影响不大，公司采用以销定产与合理备货相结合的方式，库存商品规模大概在一个月左右，所以对公司生产销售影响并不大。

七、公司今年产能投放的进度？

今年的产能增幅是比较大的，黄岩的募投项目今年能有 70%-80%的产能释放出来，湖南岳阳全年大概能有 30%的产能释放出来，产能释放较大的还有天津永高，前几年天津永高的

产能利用率较低，但是今年公司对区域业务做了一些调整，山东市场划分给天津永高，就近服务市场客户，也能有效地降低物流成本，其次重庆和安徽这两个生产基地的产能也在原有的基础上有所提升，今年的总产能大概会有 20% 左右的增长。

八、迪拜公司什么时候能开始生产？

迪拜受疫情影响工程建设一直在延期，目前是在项目建设招投标阶段，如果顺利明年下半年应该会有部分产能出来。

九、区域产能储备情况？

公司业务主要是在华东，未来的发展，华东仍然是我们的主打市场，公司今年在江苏淮安建设新的生产基地，是为进一步深挖华东市场，未来在长三角地区打造 100 万吨以上的产能，其他区域公司也在布局，公司在广州、深圳、湖南、天津和重庆都有生产基地的布局。另外在销售薄弱区域会设立仓储中心，通过仓储中心去辐射市场，今后将根据市场拓展情况，适时考虑在该地区是否新建或并购新的生产基地。

十、行业竞争情况？

塑料管道整个行业的增长速度相对较低，行业竞争加剧，部分小企业被淘汰出局，但行业集中度在提升，头部企业都保持较好的增长速度。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。龙头企业能在市场上获取更多的份额，可能市场的需求会更向有规模、有品牌、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

十一、目前 PVC 原料库存有多少量，以及公司对原料采购的政策？

PVC 原料价格十月中旬开始至目前下降较大，公司库存较前期也有所增加。一般情况下在原料高位的时候，公司原料库存不会太大，能保证正常生产水平，原料现货库存可能会有 10-20 天的量，原料价位相对正常的时候一般会保证一个月左

右的库存量。因公司主要原料占成本的 80%左右，原料价格的涨跌对公司盈利水平影响较大，公司对于原料采购有以下方式：一公司大宗原料是公司总部统一协调采购，二公司采用现货和期货对部分原料价格进行价格锁定，另外考虑期货风险，同时引进期权，从公司采购策略来讲，用好套期保值的手段来降低原料采购成本的波动，随着操作经验的积累，这方面将对公司的正面影响会更多一些。

十二、未来公司会更注重直销还是经销渠道，会着重在哪些区域布局？

公司现在或未来都将会以渠道经销为主，公司在华东区域的营业收入占比较高，达到 60%左右，因华东区域市场容量比较大，仍然有较大的提升空间，未来公司仍然会以华东地区为主同时，随着公司在其他区域的品牌影响力也在逐渐提升，在外围市场的增长也在加快。目前西南区域、华北区域增长较快。未来华中区域随着湖南岳阳生产基地的投产，这块区域会增长得更快一些。其次公司在销售薄弱区域设立仓储中心，通过仓储中心去辐射市场，今后将根据市场拓展情况，适时考虑在该地区是否新建或并购新的生产基地。

十三、公司在降本增效方面做了哪些优化？

最近几年公司通过引进项目管理为抓手，公司通过目标管理、精益管理、班组建设、阳光育人等项目的推进落地，逐渐形成固化的管理模式，切实提高公司管理质量，降低管理成本，提高生产效益。**目标管理：**按年初制定的“思想上抓统一、业务模块上抓平衡、工作质量上抓提升”的要求，对年度目标进行分解，通过每个项目进行月度汇报来进行完善。**精益管理：**公司通过益精化和智能化方面取得了一系列成果，从可控费用、电耗、包材、管材米重等四项费用入手管控，降本效果成果显著。**班组建设：**通过基层员工 YCC 文化圈的建设来提高基层员工的凝聚力，让员工有归属感，提升工作效率。**阳光育**

	<p>人：把工作的重点放在打造“两支铁军”上（销售铁军、技能铁军）。去年年末公司又引进“积效倍增”项目，从业务方面比前些年拓展市场的能力提升了很多，从市场表现方面比前几年增长更好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年12月9日