

证券代码：603856

证券简称：东宏股份

山东东宏管业股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表编号：2022-007

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：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券：杨光、黄海、叶子豪；中信建投基金：张睿；泰达宏利基金：刘少卿；厦门金恒宇投资：钟震、温晓；安信基金：占冠良；中信保诚人寿：韩宇；杭州乾璐投资：徐荣正；青骊投资：华远沛、袁翔；上海趣时资产：陆如林；重庆德睿恒丰资产：江昕。（以上排名不分先后）
时间	2022年3月8日下午16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼证券事务代表寻金龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司概况介绍环节</p> <p>1、公司基本情况</p> <p>山东东宏管业股份有限公司，是以各类高分子塑料复合管道、大口径防腐金属管道、节能型热力管道、高性能PVC管道、连接管件、新材料应用为主营业务的工程管道制造商、管道工程服务商和管道工程总承包商。作为全球最大的复合管道制造基地，公司依托国家企业技术中心，整合上下游生态资源，深化研究管道工程的数字化、信息化和智能化，让智能管道融入人类生活，致力成为全球领先的管道系统综合方案提供商。公司现有国家企业技术中心、国家级CNAS实验室。先后获得国家级重合同守信用企业、中国驰名商标、山东省名牌产品、山东省制造业单项冠军、山东省全员创新企业、山东省企业管理创新成果奖、省级消费者满意单位、济宁市市长质量奖等荣誉称号。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、公司产品针对下游领域占比情况？</p> <p>答：公司是以各类高分子塑料复合管道、大口径防腐金属管道、节能型热力管道、高性能PVC管道、连接管件、新材料应用为主营业务的工程管道制造商、管道工程服务商和管道工程总承包商，公司产品主要应用于市政基础设施建设、</p>

燃气、工矿、污水综合治理、城镇老旧管网改造、大型调水工程、天然气管网、城乡供水一体化项目、电力热力等各领域。公司是按照产品结构进行统计销售占比,具体数据请查看公司发布的定期报告。

2、公司最大的竞争优势是什么? 服务还是产品?

答: 公司以各类高分子塑料复合管道、大口径防腐金属管道、节能型热力管道、高性能 PVC 管道、连接管件、新材料应用为主, 形成了全产业链系统化优势, 自主研发的专用材料、差异化的连接方式、专业化的管道安装技术服务, 可以满足国内外大型项目建设需求, 具有南水北调、跨海工程、引黄济临、城乡供水一体化等国家重点工程业绩及丰富的项目建设经验, 在水利、市政、热力、燃气、工矿等领域为客户提供管道系统一体化解决方案。

3、公司原材料储备情况? 目前原油价格上涨是否对公司有一定影响?

答: 公司生产模式是以销定产, 以订单式生产为主, 公司设有专门的原材料采购小组, 据实际在手订单情况原材料市场行情进行一定的储备。另外, 公司通过强化与供应商的战略合作、调整产品结构、降本增效等一系列措施保障成本优势, 同时采取套期保值措施, 应对原材料价格大幅波动的风险。

4、公司的管材售价是否比同行业公司更高?

答: 公司根据原材料市场价格、市场环境、生产成本、同行业产品价格等情况进行综合定价, 并根据市场实际情况对产品价格进行一定的调整。

5、公司“三位一体”转型是从什么阶段开始的? 未来发展是否会以工程总承包商为重点?

答: 2020 年初, 为顺应管道市场的发展, 公司提出向“工程管道制造商”+“管道工程服务商”+“管道工程总承包商”三位一体转变, 制定了“一主两翼”(是指以水务市场为主, 以工矿市场和热力、燃气市场为辅)的市场发展布局。未来公司仍将以管材管件的销售为主营业务, 在承揽相关工程项目时会关注项目的资金来源, 优先选择有资金保障的项目进行承揽, 将承揽项目的比例控制在合理范围之内。

6、公司直销和经销占比情况?

答: 公司销售模式主要以直销为主, 经销占比很少。

7、公司订单的确认周期一般是多长时间?

答: 一般根据签订合同的实际情况, 有些订单确认周期较短, 有些订单像大型工程在亿元以上的确认周期会长一些。

8、公司产品是否受运输半径的限制?

答: 公司的生产基地主要集中在山东省曲阜市, 基本能满足全国范围内运输要求, 不同的运输工具和运输方式决定了产品的运输半径, 随着公司产能的逐步释放, 公司会逐渐拓宽运输方式, 降低公司运输成本, 为客户提供更便捷优质的服务。

9、公司产品的调价机制是怎样的?

答: 为保障双方权益, 更好地维护双方的利益, 公司签订的合同一般会有调价机制; 具体调价的触发条件按合同双方的商定价执行, 如因客户逾期付款、不

	<p>提供交货时间及明细，双方协商中止合同；遇原材料价格上涨或下浮超出一定的范围时，合同双方重新商定价格后，按新价格执行。</p> <p>10、去年新增的年产 12.8 万吨新型防腐钢管项目和年产 6.4 万吨高性能及新型复合塑料管道项目目前投产情况如何？</p> <p>答：目前这两个项目已经投产，具体产能情况请关注公司发布的相关公告。</p> <p>11、目前这两年公司加大了产能投放力度，未来两年的投产计划如何？</p> <p>答：目前公司产品产能正在逐步释放，后续会根据市场情况进一步规划布局。</p> <p>12、公司应收账款占比较高的原因是什么？整个资金环境压力较大，是否会对公司有影响？</p> <p>答：由于公司所处行业及信用政策的特点，公司货款回款时间较长，导致公司应收账款余额较高。目前公司的应收账款账龄大部分是在 1 年以内，公司对应收账款十分重视，具有严格的评估防范机制，设有专门的应收账款清欠小组，定期召开专项会议分析欠款情况。在国家相关政策支持和公司内部合同管控下，公司一直在不断加大应收账款催收力度，积极回笼资金。</p> <p>13、请简要介绍下智能管道情况？</p> <p>答：智能管道系统是以城市地下管道系统、工业应用管道系统，如燃气管道、供水管道、排水管道、热力管道等为研究对象，利用物联网技术、光纤传感技术、无线传感技术、可视化视频技术等先进的自动化、信息化技术，通过对管道内部温度、压力、流量、液位、浓度等参数实时监测、智能数据分析，实现管网系统的安全预警、故障诊断及自动控制，确保管网系统安全经济运行。公司与浙江大学、重庆大学等大学合作，围绕新材料方面开展研发测试，智能化管道仍是未来发展的方向。</p> <p>14、曲阜东方成长股权投资企业（有限合伙）和曲阜东宏成长股权投资企业（有限合伙）后续是否有减持计划？</p> <p>答：曲阜东方成长股权投资企业（有限合伙）和曲阜东宏成长股权投资企业（有限合伙）为公司员工持股平台，于 2013 年 3 月成立，成立时间较长，持股平台会根据持股员工的资金需求情况向公司告知减持计划，公司在收到减持计划告知后将严格按照《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规及时履行信息披露义务，请关注公司公告。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 3 月 8 日