

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：2022-015

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信建投证券：黄海；国华人寿：赵翔；云南国际信托：高洪涛；招商银行：李祥奇；泰达宏利基金：张勋；太平资产：赵洋；方正富邦基金：刘蒙；国华兴益保险：刘旭明；太平基金：史彦刚；北京泽长资产：石毅；中银国际：陆莎莎；三鑫资产：郭玉燕；中意资产：臧怡；中信集团：彭砚莘；信达澳银基金：伏涛；厦门金恒宇投资：朱小虎；上海煜德投资：李贺；东海基金：吴倩羽；重庆德睿恒丰资产：江昕；上海名禹资产：王友红；南京银行：刘怡庆；上海途灵资产：赵梓峰；中国国际金融：李梦遥；国泰基金：吴阳。（以上排名不分先后）
<b>时间</b>	2022年6月9日下午17:00-18:00
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书兼证券事务代表寻金龙
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司概况介绍环节</b></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><b>二、互动交流</b></p> <p>1、2022年一季度营业收入增速接近30%，为何受疫情影响比较小？</p> <p>答：一季度公司当地出现疫情后，为严格执行当地疫情防控政策，部分职能部门员工居家办公，营销人员在其负责区域正常开展市场开拓工作，大部分生产</p>

工人在公司居住，未对公司生产经营造成实质性影响。疫情较为严重的地区公司业务发货占比较小，所以疫情对公司生产经营、发货造成的影响较小。

2、公司五大类管道产品分别应用于什么领域？

答：聚乙烯（PE）管道系列产品主要应用在燃气和给排水等领域；钢丝网骨架聚乙烯管道主要应用在市政、民用、消防、化工、农业等领域；复合管道产品主要应用在市政基础设施建设、污水综合治理、城镇老旧管网改造、大型调水工程、城乡供水一体化、工矿等领域；聚丙烯（PVC）管道系列产品主要应用中水、污水、供水、雨污分流、农田灌溉等领域；热力管道产品主要应用在热水输送、蒸汽输送、城市冷气输送和原油（石油）输送等领域。

3、公司的套期保值是如何进行的？

答：公司已制定了期货、期权套期保值业务的相关管理制度，对套期保值业务的审批权限、内部审核流程、风险处理程序等作出了明确规定，并设立交易的专门组织机构，配备相关人员，按照期货、期权交易需要实施严格分工，科学规划和使用资金。

4、一季度国家发布的水网建设和城市管网等相关政策，对公司有何影响？订单是否有所增加？

答：相关政策的实施对公司业务拓展具有积极的影响，4月份公司签订1.62亿元的内蒙古博源银根水务有限公司阿拉善塔木素天然碱（860万吨/年）开发利用项目黄河供水专用工程KA标段输水管道供货合同，提供供水工程用管道，公司会紧抓政策机遇和市场机遇，稳步推进相关业务。

5、“引汉济渭”项目订单目前的进度，在2022年能否确认收入？

答：“引汉济渭”项目订单因疫情及其他原因暂未发货，计划今年陆续开始发货，根据实际供货进展情况进行收入确认。

6、公司生产基地在山东，目前部分项目在内蒙古等地，运输距离是否会增加大口径管材的销售成本？是否考虑产品运输半径？

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，公司产品在核心技术、性价比、综合服务能力、设计优化能力、产品交付能力、技术支持等方面具有一定优势，并具有承接南水北调、引黄济临、引汉济渭、印尼OBI镍钴矿深海填埋工程等国内外多项重点工程案例，能为客户提供管道系统一体化解决方案，最终能够赢得客户信任。

7、公司目前在手订单情况？

答：公司目前经营情况正常，在手订单情况充足。具体数据请关注公司发布的相关公告。

8、未来直销+经销的销售模式会有怎样的变化？

答：目前公司销售模式以直销为主，经销为辅，未来销售模式主要根据公司市场开发情况进行确定。

9、销售人员有多少？是否有销售KPI？

答：截止至2021年末，公司销售人员数量为246人。公司内部建立了科学系统的人才培养与激励机制，具有完善的考核体系和考核方案，销售人员内部考

	<p>核主要考虑销售收入、净利润和回款三个指标。</p> <p>10、公司的主要优势有哪些？</p> <p>答：公司以各类高分子塑料管道、改性塑料复合管道、重防腐金属管道、节能型保温管道、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，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。</p> <p>11、公司如何看待中小企业涌现对市占率的影响？</p> <p>答：目前客户对供应商的要求较高，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业会在未来行业竞争中居于领先地位，产业集中度将逐步提高。公司一直努力提升经营业绩，依据在资本、市场、技术、产品结构和管理方面具有的优势加大市场拓展力度，不断提高市场占有率。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022年6月9日</p>