

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：2022-021

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	长城证券：花江月、王龙；中银资管：赵颖芳；万家基金：李黎亚；嘉峪投资：张耀坤；崇正投资：朱子舜；招商信诺资管：李万鹏；湘财基金：张雪燕；鹏华基金：刘文昊。（以上排名不分先后）
时间	2022年10月20日上午9:00-9:40
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 财务总监景怀涛
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、山东省五一劳动奖状、济宁市市长质量奖等荣誉称号。</p> <p>2、2022年三季度主要经营情况</p> <p>2022年前三季度，公司实现营业收入2,081,235,647.95元，同比增长26.99%；归属于上市公司股东净利润为151,143,795.65元，同比增长5.65%；扣除非经常性损益的净利润为142,702,165.38元，同比增长2.55%。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、原材料价格第二、三季度呈下跌趋势，对产品毛利率的影响？对未来毛利率的展望？</p>

答：若原材料价格波动幅度超过一定范围，公司将根据原材料市场价格、同行业产品价格、生产成本等情况对产品价格进行一定调整。未来如果原材料价格不出现较大幅度波动，毛利率水平会逐渐恢复的。

2、公司非公开发行计划的时间节点及定价原则？募投项目主要包含哪些产品？

答：公司非公开发行事项尚需经公司股东大会审议通过以及有关审批机关的核准，公司将严格按照监管部门要求及时履行信息披露义务。本次非公开发行股票的价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司 A 股股票交易均价的 80%。最终发行价格将在本次发行申请获得中国证监会的核准后，由公司董事会根据股东大会授权，按照中国证监会的相关规定，根据发行对象申购报价的情况，由发行人董事会与保荐机构协商确定。

其中年产 7.4 万吨高性能复合管道扩能项目拟通过购置安装包括“螺旋钢管生产机组、喷涂缠绕保温管生产线”等在内的管道生产设备，扩大公司现有产品生产能力，降低生产成本。新型柔性管道研发（氢能输送）及产业化项目，包括购置研发实验及产业化设备、建设氢能输送模拟实证基地、装修改造研发实验室、改造研发及新型柔性复合管道产业化车间，项目产业化后，公司将新增可用于氢能输送的新型柔性复合管道产能。

3、三季度公司产品在水利、市政、工矿领域方面的增速情况如何？

答：公司产品在水利、水务、市政领域增速较快，工矿领域其次，剩下的是其他领域的管道产品。

4、目前在手订单情况及发货情况如何？

答：公司目前经营情况正常，在手订单充足。具体数据请关注公司发布的相关公告。

5、在四季度公司应收账款、现金流情况是否能有所好转？

答：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综合管控下，公司一直在不断加大应收账款催收力度，积极回笼资金。随着公司各项工作的有序推进，现金流指标会有所改善。

6、部分地方政府资金可能比较紧张，公司是否优先选择有专项债的项目进行承揽？

答：公司在承揽相关工程项目时主要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。

7、公司在未来对市占率提升的目标是怎样的？

答：公司一直努力提升经营业绩，按照“区域+领域”的营销组织模式，实施“直销+经销”的销售模式，加快开发“山东根据地”、“京津冀+雄安新区”、“苏豫皖+两湖”核心市场和重点市场建设，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。

8、公司未来市场开拓模式，是否有运输半径问题？

答：公司继续坚持“以市场为核心，以客户为中心”的经营理念，按照“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，持续推进“产供销研+资本运作”创新模式，发挥文化引领、人才支撑、科技创新驱动作用，实现经营业绩稳定增长。

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。

9、公司和其他塑料管道公司相比主要的竞争优势？

答：公司具有全产业链系统化优势，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，均有差异化的连接方式、自主研发的专用材料、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，在品牌、市场、技术、产品结构和综合实力方面具有相对优势。

10、公司今年的经营目标是否调整？

答：目前公司没有调整经营目标，公司一直致力于提升经营管理水平，加大市场营销拓展力度，对完成经营目标充满信心。

11、抽水蓄能用到公司哪个产品，在这方面的竞争力是怎样的？

答：2021 年，公司 dn225x5.0MPa 和 dn225x6.3MPa 高压钢丝网骨架聚乙烯复合管道在洛宁抽水蓄能电站项目中使用，并配套铆固型双密封连接方式进行安装，保障了项目的稳定运行。2022 年根据客户需求，该项目又增补了公司部分管材。公司区域市场将按照水利市场、市政市场、工矿市场等领域进行分类化营销、细分化经营，针对领域市场进行专业化营销布局，包括国家重点关注的生态环保方面、抽水蓄能方面全覆盖。

12、与浙江大学、东海实验室签订的共建协议对公司的影响？目前合作进展情况如何？

答：自 2019 年起，公司一直与浙江大学在复合管道研究上进行技术交流合作，进行了部分科研项目的攻关与合作。公司联合浙江大学氢能研究院、浙江重点能源实验室-东海实验室，共同对用于氢能输送的新型柔性复合管道展开深度合作。

目前三方已签订共建协议，协议的签订和履行对公司 2022 年度经营业绩不会产生重大影响。公司将根据后续合作进展按照相关法律法规要求，及时履行相应的信息披露义务。

13、对天津市管道工程集团有限公司增资的原因？

答：2021 年，公司通过股权收购方式分别持有天津市华水自来水建设有限公司 40% 股权，天津市管道工程集团有限公司 5% 股权，管道集团和华水公司同为市政工程领域的施工企业，在市场、技术、人才、资质上高度同质化，为切实提升管道集团工程施工板块经营活力和经营质量，股东共同商议，拟对华水公司和管道集团进行专业化整合重组，同时对管道集团进行增资。整合以后将降低两企业在相同领域的同质化竞争，使管道集团更好更快的发展，保障公司投资收

	益。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 20 日