

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：2023-006

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	天风证券：王涛、王悦宜；上海自然拾贝投资：王祥宇；朱雀基金：许可；上海合远私募：林映吟；嘉实基金：祝春多；瑞泉基金：赵岩；西藏源乘投资管理：周叶舟；锦绣中和（北京）资本：徐轩；上海领久私募：纪荣斌；上海复胜资产：周菁；成都万象华成投资：王强彬；泓德基金：黄海；杭州拾年投资：郭玉燕；高腾国际资产：王敬琰；浙江米仓资产：管晶鑫；北京嘉怡财富：董莉；北京成泉资本：王海斌；中信建投：刘岚。（以上排名不分先后）
时间	2023年10月26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 总裁助理孔令彬
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。先后获得国家级守合同重信用企业、国家级高新技术企业、中国驰名商标、山东省名牌产品、山东省制造业单项冠军、省级消费者满意单位、山东省全员创新企业、山东省企业管理创新成果奖、山东省五一劳动奖状、山东省劳动关系和谐企业、5A劳动关系和谐企业、济宁市市长质量奖、济宁市2022年度创新创优领军企业等荣誉称号。</p> <p>2、2023年前三季度公司主要经营情况</p> <p>2023年前三季度，公司实现营业收入2,125,883,461.97元，同比增长</p>

2. 15%；归属于上市公司股东净利润为 153,786,516.98 元，同比增长 1.75%；扣除非经常性损益的净利润为 144,297,674.92 元，同比增长 1.12%。

## 二、互动交流

1、公司三季度主要经营数据中，PE 管道产品及钢丝管道产品整体产销有一定下降，防腐管道产品有一定上升，今年下游景气度如何？公司产品在下游的分布占比大概是什么情况？

答：今年下游行业市政领域销售增长趋缓，公司 PE 管道产品和钢丝管道产品主要应用于市政给排水领域，因此整体产销有一定下降。从公司目前整体情况来看，公司产品在给排水和调蓄水领域收入占比较大，工矿领域保持稳定趋势，热力领域呈现增长趋势。

2、公司第三季度毛利率较好，但在费用及减值两方面对公司整体盈利能力影响是比较大的，后面变化趋势如何？

答：公司根据《企业会计准则》等相关规定考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。对于处于不同阶段应收款项的预期信用损失会结合当期回款情况、账龄结构、客户性质等因素分别计量进行减值准备处理。同时公司通过加强内部管理，采取降本增效等措施，控制费用支出，提升利润水平。

3、目前公司在手订单情况？如何展望四季度及未来的收入变化情况？

答：目前公司在手订单比较充足，公司对未来发展充满信心，将继续围绕主业做大做强，不断深耕区域和领域，提升经营管理水平，加大市场营销拓展力度，实现公司经营业绩的持续稳健增长。

4、公司海外市场情况？目前海外订单的金额大概有多少？

答：公司通过参加澳大利亚、俄罗斯等国际大型行业展会，来拓展海外市场。随着公司海外市场的逐步拓宽和辐射，海外客户订单也会随之增长，具体数据请关注公司发布的定期报告。

5、目前公司氢能管道研发进展情况如何？

答：关于氢能管道研发进展情况请关注公司披露的相关公告。

6、公司第三季度整体发货情况如何？新签订单是否有增速趋势？从发货数据、订单情况来看，京津冀订单有变多吗？

答：公司第三季度发货与去年同期相比有所减少，目前在手订单较为充足，公司也一直在跟踪全国范围内与公司业务相关的项目情况，积极争取新订单。从发货数据及订单情况来看，京津冀市场订单保持稳定状态。

7、24 号国家增发万亿国债，给整个管材行业带来利好，如何看待这个事情？

答：公司一直致力于为水利、水务、市政、燃气、热力、工矿等领域市场客户提供管道产品全产业链服务，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国家级重点工程案例，能为客户提供管道系统一体化解决方案。万亿国债的出台和落实，对公司业务拓展具有一定积极作

	<p>用，公司将紧抓市场发展机遇，积极参与国家投资建设项目，争取在项目落地过程中获得更多订单。</p> <p>8、对公司未来两年的业绩指引或展望？</p> <p>答：公司将继续坚持“以市场为核心，以客户为中心”的经营理念，坚持“一主多翼+一新”（是指水利、水务市场为主，以市政热力、石油天然气、工业矿山市场为辅，氢能、核电能源、石油化工、海洋光伏等新领域）的市场发展布局，发挥文化引领、人才支撑、科技创新驱动作用，把握机遇，加快构建工程管道产业生态圈，打造行业发展新标杆，为经营业绩目标持续增长而努力。</p> <p>9、未来从预期来看增长主要体现在哪类产品上？是钢管、PE管、钢丝管还是其他的管道？</p> <p>答：随着国家相关政策的出台落地和基础设施建设进程的加快，公司PE管道、钢丝复合管道、防腐金属管道、保温管道及PVC管道五大类产品发展趋势均将呈现良好态势。</p> <p>10、公司定增情况现在是怎样的？</p> <p>答：目前处于正常审核状态。本次发行事项尚需通过上交所审核，并获得中国证监会同意注册后方可实施，最终能否通过上交所审核，并获得中国证监会同意注册的决定及其时间尚存在不确定性。上述事项进展情况请关注公司后续发布的相关公告。</p> <p>11、公司钢管的定价模式是什么样的？采购钢材一般要提前多长时间？或者从自身来看钢材库存一般是多长时间？</p> <p>答：公司根据不同市场、产品、客户采购模式、货款支付方式及账期等条件，参考行业水平，制定不同的定价模式，采取“一单一核算、一单一报价”模式。钢材采购一般是按照订单采购，采购周期一般在1-2周左右，备货周期与钢材材质、板宽及壁厚有一定关系，特殊材质、超宽及超厚的钢材备货周期相对较长，常规类型的钢材备货周期相对较短一些，同时针对一些订单也采取套期保值的形式。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023年10月26日</p>