

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：2020-001

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	民生证券 杨侃 南方基金 余一鸣 东兴证券 赵军胜、李华（以上排名不分先后）
时间	2020年4月24日上午10:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼常务副总裁鞠恒山 董事会秘书兼证券事务代表寻金龙 财务总监孔德强 证券投资部副部长孔庆根
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、公司所从事的主要业务 公司主要从事塑料管道、复合管道、防腐金属管道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。公司致力于工程管道的研发制造，管道系统集成能力位居行业前列，在钢塑复合管道功能性材料与管道适配性方面处于领先地位，能全方位、一站化为客户提供给排水、燃气、工业用、供热等管道系统整体解决方案。</p> <p>2、2019年度公司主要经营情况 2019年，公司实现营业收入1,838,571,924.10元，同比增长12.28%；归属于上市公司股东的净利润为201,391,193.02元，同比增长30.36%；扣除非经常性损益的净利润为181,789,129.54元，同比增长46.86%。</p> <p>3、2020年第一季度公司主要经营情况 2020年一季度，受市场大环境的影响，公司实现营业收入312,852,940.47元，同比减少8.86%；归属于上市公司股东的净利润为35,486,856.76元，同比减少11.71%；扣除非经常性损益的净利润为33,526,342.86元，同比减少9.28%。</p>

4、2020 年经营计划

2020 年，公司将积极应对市场变化，坚持“以市场为核心、以客户为中心”的经营理念，围绕“产供研销+资本”模式，深入推进募投项目产能释放，精细化管理再升级，强化各层级执行，切实做到稳中求进，实现营业收入和净利润两位数增长。

二、互动交流

1、公司下游需求有很多方向、包括市政、燃气、制造业、房地产等，不同领域的销售占比分别是多少？

答：公司是主要从事以复合管道为主的管道工程制造商，公司产品主要应用于市政基础设施建设、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，公司产品在房地产方面涉及很少。公司是按照产品结构进行统计销售占比，具体数据在 2019 年年报中有所体现。

2、公司各类产品包括对应的下游领域分别是什么，2019 年 PE 管材管件和涂塑管材管件的收入大幅增长，PE 钢丝管材管件收入大幅下降，原因是什么？

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；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、供水等领域。2019 年公司在燃气市场的大订单增多导致 PE 管材管件收入增长，涂塑管材管件的收入增长受益于市政基础设施建设、城乡供水一体化、大型调水工程等领域订单的增加，PE 钢丝管材管件下降是由于工矿领域不景气所致。

3、2020 年，国家加大对基建投资的力度，这对公司存在哪些影响，公司是否从业务层面上感受到上述的变化？

答：国家加大基建投资力度会对公司业务拓展有积极的影响，具体的重大经营信息可查阅公司相关公告。

4、公司有较多应收账款，但是应付账款很低，这是否是行业特点决定的？

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。公司客户中绝大部分为信用良好的央企、国企及上市公司，大部分应收账款账龄在两年以内，超过 2 年以上的应收账款占比较小。

5、公司长期的发展规划和战略，是否制定明确的增长目标？

答：公司坚持“质量、效益、稳健”发展总基调。把握国内市政基础设施建设、污水综合治理项目、城镇老旧管网改造、大型调水工程项目等各领域管道产品及工程需求机遇，发挥公司全产业链产能优势，确保经营目标双位数以上增长。

6、2019 年公司毛利率大幅提升，其中 PE 管材管件毛利率提升明显，具体原因是什么？

答：主要有两方面原因，一是受原材料价格波动影响，二是公司内部管控加强。

7、公司签订的合同是否有调价机制？如果有，具体调价的触发条件是什么？

	<p>么？</p> <p>答：为保障双方权益，更好地维护双方的利益，公司签订的合同有调价机制；具体调价的触发条件按甲乙双方的商定价执行，如因甲方逾期付款、不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，甲乙双方重新商定价格后，按新价格执行。</p> <p>8、公司所处行业集中度？未来市场占有率？</p> <p>答：从塑料管道行业来看，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业在行业竞争中将居于领先地位。公司在资本、市场、技术、产品结构和管理方面具有相对优势，能不断的提升公司产品市场占有率。</p> <p>9、公司的优势区域主要在？</p> <p>答：公司在华东、华北、华中、西北等地区销售收入占比较大。</p> <p>10、公司内部考核机制主要侧重什么指标来考核，通过什么方式激励员工？</p> <p>答：公司内部考核主要考虑销售收入、净利润和回款三个指标，通过制定不同的政策来激励员工。</p> <p>11、公司后续扩张产能是否有产值规划或资本支出的计划？</p> <p>答：目前募投项目产品产能正逐步释放，公司会根据具体情况制定相应计划。</p> <p>12、公司目前原材料库存情况？</p> <p>答：公司设有专门的原材料采购小组，根据实际在手订单情况原材料市场行情进行一定的储备。</p> <p>13、一季度订单分领域哪部分增速较快，哪部分是主要订单来源？</p> <p>答：从一季度订单来看，不同工程对应的产品增量不同，在水利工程、燃气工程和城乡供水一体化工程领域订单有所增长。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年4月24日