

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：2022-009

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	东北证券：王小勇、陶熙媛；信达澳银基金：李琳娜；青骊投资：袁翔；中庚基金：周汝昂；合众资产：赵静盟；中加基金：赵岩；太平基金：徐乾亮；恒越基金：施平川；蓝墨投资：吴洁；美市科技：方丽；万家基金：李文宾；富国基金：吴栋栋；亘曦资产：庄敬杰；创金合信：王鑫；中银证券资管：中银证券资管：赵颖芳；上海益菁汇资产：蒋弈非。（以上排名不分先后）
时间	2022年4月21日 20:00-21:00
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 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、2021年度公司主要经营情况</p> <p>2021年，公司实现营业收入2,208,926,460.99元，归属于上市公司股东净利润为133,036,453.10元，扣除非经常性损益的净利润为122,867,237.89元。较2020年同比分别下降7.67%、58.23%、60.01%。综合分析上述经营指标下降的主要原因有四方面：一是受疫情及主要原材料价格大幅上涨影响，部分工程项目延迟建设，合同迟滞执行，对公司主营业务收入的增长形成较强的压制；二是聚乙烯、聚氯乙烯、钢丝、钢材类等主要原材料平均价格较2020年分别上涨了7.99%、22.08%、24.26%、35.01%，虽然公司采取达标降本、加强新材料新工艺应用等举措，但仍然无法有效弥补原材料价格上涨带来的影响，导致综合毛利率同比下降了约6.76个百分点；三是使用自有资金投资建设年产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，致使流动资金融资增加，影响财务费用增加；四是计提减值准备影响，计提的信用减值损失增加，信用减值损失本期发生4,054.24万元，较上年同期增加1,007.70万元。</p> <p>2、2022年第一季度公司主要经营情况</p> <p>2022年一季度，公司实现营业收入508,920,303.96元，同比增长27.78%；</p>

归属于上市公司股东的净利润为 43,286,626.55 元，同比增长 2.6%；扣除非经常性损益的净利润为 42,368,498.97 元，同比增长 4.68%

3、2022 年经营计划

2022 年，公司将继续坚持“以市场为核心，以客户为中心”的经营理念，持续推进“设计+施工+制造+服务+运维+融资”的市场开发模式，发挥文化引领、人才支撑、科技创新驱动作用，实现营业收入和净利润稳步增长。

二、互动交流

1、2021 工程收入相较 2020 下降，影响工程收入的原因？

答：公司在 2020 年以联合体承包的模式承揽了包括尼山调蓄水工程、梁山县、汶上县及任城区城乡供水一体化工程，所以公司 2020 年工程收入占比较大。在 2021 年新增工程收入不多，对营收造成了一定影响。

2、之前签订的大型水利工程的订单发货及目前进展情况如何？

答：“引汉济渭”项目订单因疫情原因造成延期发货，预计在第二、三季度集中供货。其他订单目前正在按照签订合同的条款执行。

3、目前的订单的业务类型及哪些部分驱动订单的增长？

答：从 2022 年一季度来看，公司防腐管道、保温管道和 PVC 管道呈上升趋势，PE 管道和钢丝管道有所下降。

4、公司目前的在手订单情况？

答：公司目前经营情况正常，在手订单情况充足。

5、订单到发货周期一般是多长时间？

答：一般根据客户需求和订单的实际情况，千万元级以下的订单交付周期较短，上亿元的订单交付周期较长。

6、公司是否以销售为主，工程业务未来是否会继续做，在工程承接时是否考虑到资金成本、回款时间及应收账款金额？

答：公司会继续按照“工程管道制造商”+“管道工程服务商”+“管道工程联合总承包商”三位一体战略进行市场布局，后续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、工程业务和管材业务布局，市场拓展是否有相对独立的团队？

答：公司拥有专业化的营销团队，营销网络遍布全国二十几个省市，八星级的售后服务体系能为客户第一时间提供专业化解决方案、技术支持、售后服务、运维服务。2022 年，公司将按照“区域+领域”的营销组织模式，实施“直销+经销”的销售模式，加快核心市场和根据地市场建设，打造全国一流的营销平台，逐步实现区域市场领域化经营。按照“市场 20 年不动、人员 10 年不变”的原则长期深耕细作，市场布局实施扁平化、透明化管理，围绕差异化优势从化工园区、老旧管网改造、城市雨污分流等寻找新赛道，把专用管道和定制管道作为找新赛道的切入点和落脚点，在营销理念和模式上寻求突破。

8、钢管价格和订单签订定价是否有提价计划，政府工程 2022 年订单难度情况？

答：公司目前暂时没有提价计划，公司是根据原材料市场价格、市场环境、

	<p>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。</p> <p>今年随着国家相关政策的发布和政府专项债的实施，政府项目资金来源会有一定保障，公司会优先选择具有资金保障的项目进行承揽。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 21 日