

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：2022-011

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	中泰证券：聂磊；华安基金：李晓峥；中庚基金：吴承根；华泰柏瑞：董辰；中海基金：陈星；泰达宏利：赖庆鑫；华美国际：赖冰一；元泓投资：闫自超；弋江投资：林君杰；泓澄投资：林浩。（以上排名不分先后）
时间	2022年4月22日上午10:30-11:10
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加形成较强的压制；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%；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%</p>

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、公司一季度受疫情影响情况，目前恢复情况如何？

答：疫情较为严重的地区公司业务发货占比较小，所以一季度的疫情对公司生产经营、发货造成的影响较小，目前公司经营情况正常。

2、公司披露的财务预算报告中营业收入和净利润的编制依据？

答：预算报告是根据公司战略发展目标，综合宏观环境、行业趋势、市场状况的基础上，结合 2022 年度公司的市场营销计划、生产管理计划、研发计划、投资计划、筹资计划等进行测算并编制。报告中涉及的财务预算指标为公司 2022 年度经营计划的内部管理控制指标，不代表公司对 2022 年度盈利可实现情况的直接或间接的承诺或保证。

3、目前公司是否有明确的提价计划？大概在几月份会进行提价？

答：目前公司暂时没有明确的提价计划，公司是根据原材料市场价格、市场环境、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。

4、目前国家发布的一些政策对公司影响有多大？

答：公司相关部门积极跟踪和研究国家及地方相关政策信息，并展开相关工作，相关政策的实施对公司业务拓展具有积极的影响，公司会紧抓政策机遇和市场机遇，稳步推进相关业务。

5、公司产品价格调价机制？毛利率具体控制在什么水平？

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合同双方的商定价执行，如因客户逾期付款、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，合同双方重新商定价格后，按新价格执行。毛利率一般是结合公司订单评审情况进行确定的。

6、请简要介绍下公司计提减值准备的情况。

答：公司以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。2021 年度公司计提应收票据减值准备 120.50 万元，应收账款减值准备 3,761.60 万元，其他应收款减值准备 172.14 万元，合同资产减值准备-87.35 万元。

按照成本与可变现净值孰低进行计量，当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。2021 年度公司计提存货跌价准备 223.99 万元。

7、2022 年公司在营销方面有何规划？比如销售人员数量，销售人员大概要培养多久，会给公司带来多少创收？

答：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

	<p>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。</p> <p>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，截止至 2021 年末，公司销售人员数量为 246 人。新聘任的未有销售经验的销售人员一般培训 1-2 年进入成熟期，任务目标一般定在 1000 万元以上，后续根据具体市场情况确定年度任务目标。</p> <p>8、2022 年对公司现金流的展望。</p> <p>答：目前公司的应收账款账龄大部分是在 1 年以内，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，由公司董事长亲自牵头调度，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合同管控下，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。</p> <p>9、未来在管道工程方面如何打算？是否会有所增长？</p> <p>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，壮大工程管道产业生态圈，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。</p> <p>10、目前公司在手订单情况，销量和产量增长情况？</p> <p>答：目前公司在手订单情况充足。产量和销量情况请关注公司发布的主要经营数据公告。</p> <p>11、公司产能利用率和产能释放情况？</p> <p>答：具体产能利用率情况已在公司 2021 年年报中有所体现，请查阅公司 2021 年年度报告。目前公司新增的产品产能正在逐步释放。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 22 日