

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：2022-012

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	华泰证券，上海永唐盛世资产，中银证券资管，招商基金，融通基金，泰达宏利基金，华泰柏瑞基金，信达澳亚基金，Library Research Limited, Lanting Capital。（以上排名不分先后）
时间	2022年4月22日下午15:00-16:00
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><b>一、公司概况介绍环节</b></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%；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、PE 管道、钢丝管道的应用领域？其销量下降，未来是否会有好转？

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；钢丝管道系列产品主要应用于供水、消防、矿用等领域。公司自成立以来，一直从事各类管道的研发、生产及销售，公司的 PE 管道和钢丝管道在同行业内处于技术优势地位，并具有较高的知名度，未来公司将继续围绕在复合材料、连接方式、产品种类以及综合方案解决服务商、工程管道总承包商等差异化优势开辟市场新领域，提升经营业绩。

2、公司目前产能分布情况？未来产能扩张计划？

答：具体产能的数据情况已在公司 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，后续会根据市场情况进一步规划布局。

3、目前公司生产经营、物流情况等是否受到疫情影响？

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。

4、公司目前在手订单情况？订单确认周期大概是多长时间？

答：公司目前经营情况正常，在手订单情况充足。订单确认周期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。

5、目前国内部分省市疫情较为严重，公司市场布局会主要集中在山东吗？

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，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。

6、公司目前的原材料库存情况。

答：公司目前原材料库存能够满足正常生产经营，公司设有专门的原材料采购小组，根据实际在手订单情况和原材料市场行情进行一定的储备。

7、目前国家水利项目政策发布，公司在水利项目招投标方面有没有明显感受到变化？

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，并展开相关准备工作，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。

	<p>8、公司在财务预算报告中的收入目标是如何制定的，未来几年的发展规划是怎样的？</p> <p>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。</p> <p>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，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，加快构建工程管道产业生态圈，打造行业发展新标杆，实现营业收入和净利润稳步增长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 4 月 22 日</p>