

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：2022-019

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券：黄海；中信建投基金：张睿；野村资管：桑健；九泰基金：赵万隆；上海景熙资产管理：史斯达；众安保险：周志浩。（以上排名不分先后）
时间	2022年8月3日下午15:00-16:30
地点	公司会议室
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、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。先后获得国家级重合同守信用企业、中国驰名商标、山东省名牌产品、山东省制造业单项冠军、山东省全员创新企业、山东省企业管理创新成果奖、省级消费者满意单位、山东省五一劳动奖状、济宁市市长质量奖等荣誉称号。</p> <p>2、2022年半年度公司主要经营情况</p> <p>2022年上半年，公司实现营业收入1,402,620,778.66元，同比增长24.84%；归属于上市公司股东净利润为129,810,461.37元，同比增长5.08%；扣除非经常性损益的净利润为122,897,855.93元，同比增长4.84%。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、上半年公司哪类产品增量较大，增速较快？</p> <p>答：上半年公司防腐管道产品销量占比较大，具体数据请查阅公司已在上海</p>

证券交易所网站发布的《东宏股份 2022 年半年度主要经营数据公告》（公告编号：2022-048）。

2、公司五大类产品中哪类产品毛利率最高？

答：毛利率水平正逐步修复，具体数据可参考公司毛利率历史平均数据。

3、近期原材料价格下降，对公司有利吗？产品价格会随之下降吗？

答：公司主要原材料包括聚乙烯、聚氯乙烯、钢丝、钢管钢带，原材料价格受市场供需关系等多种因素影响，公司始终关注原材料价格走势，设有专门的原材料采购小组，会根据市场情况，为保证公司正常生产经营对原材料进行一定的储备。就短期看，原材料价格下跌将会对公司产生一定的正面影响。

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、请问公司收入确认机制是怎样的？

答：公司根据企业会计准则确认收入，具体内容请见定期报告中的财务报告章节。

5、请问公司年初制定的任务目标是否调整？

答：目前公司没有调整目标，公司一直致力于提升经营管理水平，加大市场营销拓展力度，对完成经营目标充满信心。

6、国家发布一系列政策，明确加快推进国家水网重大工程建设，公司有明显感觉到市场需求方面的变化吗？

答：根据公司上半年经营情况和国家发布的一些政策来看，相关政策的实施对公司业务拓展具有积极的影响。随着国家一些相关政策的出台、国家战略性工程的实施以及疫情逐渐好转，管道行业发展会逐渐向好，公司将顺应国家政策导向，把握行业发展趋势，稳步推进相关业务。

7、公司中标项目、签订合同披露标准？

答：公司严格按照证监会及《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定履行信息披露义务，对达到披露标准的重大合同等内容进行及时披露。另外，公司积极加强主动披露，对于可能对公司日常经营产生重大影响的中标合同及合同签订情况进行主动披露。

8、公司目前在手订单情况？PE 管道产品和钢丝管道产品上半年销量下降，下半年是否会有所好转？

答：公司目前经营情况正常，在手订单充足。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，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。

9、公司签订的部分合同在内蒙古、新疆等较远地区，是否会增加公司运输费用，运输半径问题是如何考虑的？

答：公司的生产基地主要集中在山东省曲阜市，基本能满足全国范围内运输要求，公司产品在核心技术、性价比、综合服务能力、设计优化能力、产品交付能力、技术支持等方面具有一定优势，并具有承接南水北调、引黄济临、引汉济

	<p>渭、印尼 OBI 镍钴矿深海填埋工程等国内外多项重点工程案例，能为客户提供管道系统一体化解决方案，最终能够赢得客户信任。</p> <p>10、公司市场及销售分配情况？</p> <p>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，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。</p> <p>11、公司销售人员的考核指标有哪些？</p> <p>答：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，销售人员内部考核主要考虑销售收入、净利润和回款三个指标。</p> <p>12、公司的主要竞争对手？</p> <p>答：同行业的上市公司有中国联塑、沧州明珠、伟星新材、公元股份等企业，但各自产品类别不同，公司以复合管道为主，产品以定制化、差异化、高端化为主，与相关上市公司产品具有较大的差异性，因此，与其他上市公司可对比性较小。</p> <p>13、从公司签订的合同及承揽的项目上看，涉及抽水蓄能方面的多吗？</p> <p>答：公司管道产品可以适用于抽水蓄能领域，2021 年，公司高压力钢丝网骨架聚乙烯复合管道在洛宁抽水蓄能电站项目中使用，并配套铆固型双密封连接方式进行安装，保障了项目的稳定运行。公司区域市场将按照水利市场、市政市场、工矿市场等领域进行分类化营销、细分化经营，针对领域市场进行专业化营销布局，包括国家重点关注的生态环保方面、抽水蓄能方面全覆盖。</p> <p>14、公司在材料方面的核心竞争优势？</p> <p>答：管材用粘结树脂、聚乙烯耐磨料、抗静电母料、阻燃母料、环氧树脂粉末等多种新材料产品均为公司自主研发生产，多项材料具备发明专利，具有独立知识产权，核心材料的技术优势将持续推动公司高质量发展。</p> <p>15、上半年公司当地出现疫情，公司受疫情影响较小？</p> <p>答：4 月初公司当地出现疫情后，为严格执行当地疫情防控政策，部分职能部门员工居家办公，营销人员在其负责区域正常开展市场开拓工作，大部分生产工人在公司居住，未对公司生产经营造成实质性影响。疫情较为严重的地区公司业务发货占比较小，所以疫情对公司生产经营、发货造成的影响较小。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 8 月 3 日