

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券：王涛、王雯、王悦宜、任嘉禹；景顺长城基金：王勇；博时基金：廖常青、万丽；青岛幂加和私募基金：赖思旭；富国基金：房昭强；广东天贝合私募基金：黄鹏；明世伙伴基金：刘博生；浙江浙商证券：赵媛；中信建投证券：刘岚。（以上排名不分先后）
时间	2024年4月26日上午9:00-10:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼证券事务代表寻金龙 副总裁孔令彬
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。先后获得国家级守合同重信用企业、国家级高新技术企业、中国驰名商标、山东省名牌产品、山东省制造业单项冠军、省级消费者满意单位、山东省全员创新企业、山东省企业管理创新成果奖、山东省五一劳动奖状、山东省劳动关系和谐企业、山东省管理标杆企业、5A劳动关系和谐企业、济宁市市长质量奖、济宁市2022年度创新创优领军企业等荣誉称号。</p> <p>2、2023年度公司主要经营情况</p> <p>2023年，公司实现营业收入2,864,070,391.16元，同比增长0.44%；归属于上市公司股东的净利润161,127,848.82元，较同期增长7.99%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润148,366,892.61元，较同期增长15.53%。</p>

3、2024 年第一季度公司主要经营情况

2024 年一季度，公司实现营业收入 644,442,673.44 元，同比增长 0.43%；归属于上市公司股东的净利润 52,089,430.44 元，较同期增长 8.66%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 49,608,569.34 元，较同期增长 8.78%。

二、互动交流

1、公司主要产品对应的下游有何区别？景气度如何？

答：公司钢丝管道系列产品主要应用于市政、供水、消防、矿用等领域；聚乙烯（PE）管道系列产品主要应用在燃气和给排水等领域；防腐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；PVC 管道系列产品主要应用中水、污水、供水、雨污分流、农田灌溉等领域；保温管道系列产品主要应用在热水输送、蒸汽输送、城市冷气输送和原油（石油）输送等领域。

随着国家有关政策的推进实施和经济的持续发展，城镇化进程和市政建设、水利建设投资将继续保持较高投入，各领域均呈现持续向好趋势。

2、公司产品在水利、水务领域的收入占比情况？

答：2023 年度，公司主营业务收入为 238,538.94 万元，其中给排水行业营业收入为 185,451.81 万元，占主营业务收入的 77.74%。

3、年报中提到公司参与西藏扎布耶盐湖绿色综合利用万吨电池级碳酸锂项目，公司主要生产基地在山东，运输半径是如何考虑的？优势如何体现？

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。此外，公司采用“汽运+铁运+水运”多式联运，能够保障项目按时交付。

4、公司是否参与过油气管网项目？占比如何？

答：公司参与过油气管网项目，3PE 防腐钢管可以用于低压、中压、次高压和高压油气输送，燃气 PE 管可以用于低压燃气输送，占比相对较小。

5、国家增发万亿国债支持水利建设发展，从公司角度看，市场景气度如何，反映到订单上的时间？

答：万亿国债政策的出台和落实，对公司业务拓展具有一定积极作用，但各项政策落地及执行需要一定时间，公司将紧抓市场发展机遇，积极参与国家投资建设项目，争取在项目落地过程中获得更多订单。

6、如何看待行业竞争格局，如何应对竞争对手情况？

答：经过多年发展，我国管道行业已进入稳定成熟的阶段。随着规模以上企业在全国生产基地布局完成，市场竞争将进一步加剧，竞争方式将从区域竞争转向全国化的竞争，行业将迎来洗牌期，集中度继续提升，具有品牌、规模、渠道、研发与技术优势的企业在竞争中居于领先地位。

公司具有各类高分子塑料管道、改性塑料复合管道、重防腐金属管道、节能型保温管道等多种产品结构，解决了单一产品无法满足项目的所有需求的状况，自主研发的专用材料、差异化的连接方式、专业化的管道安装技术服务，可以满足国内外大型项目建设需求，在水利、市政、热力、燃气、工矿等领域为客户提供管道系统一体化解决方案。

7、专项国债发布后，公司的客户付款情况是否有所改变？

答：客户付款按照合同约定有序执行，根据合同约定的付款条件和节点支付款项。

8、公司引汉济渭项目进展情况？付款方式？公司除提供管材外提供安装服务吗？

答：目前公司引汉济渭项目订单按照合同约定正常执行中，付款方式为预付款+进度款。公司按照合同约定提供货物、技术服务和质保期服务。

9、公司一季度订单及目前在手订单情况？对今年的订单展望？

答：公司一季度订单情况请见公司披露的 2024 年第一季度报告内容，目前公司在手订单充足。2024 年公司将围绕制定的战略目标，深耕区域、精耕领域、勤耕大客户、细耕大项目，不断提升经营管理水平，实现公司经营业绩的持续稳健增长。

10、公司目前产能情况，是否考虑海外市场产能布局？海外市场收入占比情况？海外市场拓展主要聚焦哪些区域？

答：公司以深耕国内市场为主，后续根据海外市场需求和公司实际情况进行规划布局。2023 年度海外市场收入占比较小。未来公司将继续加大海外市场的拓展力度，重点围绕一带一路等重点区域进行拓展。

11、氢能项目进展情况？

答：公司氢能项目以自有资金按照计划正常推进中，具体情况请关注公司发布的相关公告。

12、根据公司预算目标，公司主要产品中哪一类产品增长会比较高？

答：根据行业趋势、市场情况和公司在手订单情况来看，防腐管道产品占比较大，其次是塑料管道产品。

13、公司毛利率水平趋于稳定，对未来毛利率的展望？

答：毛利率水平与宏观环境、市场供需、原材料价格等多种因素相关，未来公司将积极开拓新业务新订单，继续推进精细化管理、降本增效等工作，不断提升公司整理盈利能力。

14、如何应对原材料价格波动，是否有调价机制？

答：公司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。另外，公司通过强化与供应商的战略合作、调整产品结构、降本增效等一系列措施保障成本优势，同时采取套期保值措施，应对原材料价格大幅波动的风险。

签订合同具有调价机制，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

	<p>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。</p> <p>15、2023 年度公司销售费用增加的原因，是否有相关激励政策？</p> <p>答：2023 年度销售费用增加主要是因为公司销售人员工资奖金增加所致，公司根据“发展中共享，共享中发展”的核心价值观，为鼓励销售人员开拓市场，制定了相应的激励考核政策。</p> <p>16、公司 2023 年度现金流情况较好，今年来看现金流情况和计提减值准备有什么变化？</p> <p>答：在国家相关政策支持和公司内部综合管控下，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，现金流指标会持续改善。</p> <p>公司是根据《企业会计准则》相关规定和公司会计政策计提减值准备的，公司每季度末会根据回款情况、应收账款余额及账龄结构对计提的减值进行补提或冲回，具体情况请关注公司发布的相关公告。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 26 日</p>