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: 2025-007

投资者关系 活动类别	□特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	■路演活动
	□现场参观	□其他
	吴刚;康祺资产:徐俊;元诚和 文略;上海承风金萍基金:余月 尚志民;标朴投资:陈玮毅;暂	潘锞;潮峰集团:张钱娟、屠江荣;林孚私募:丛募:张灿灿;中邮证券:王克宇;信迹投资:宋长、宋晶晶;吴瓴资产:郝晓越;上海朴易资产:鸡欧投资:杨锋;金盟集团:张爱芳;上海灿石基营犇投资:毛润波;东方财富:王佳尼。(以上排
时间	2025年11月19日下午15:3	0-17: 30
地点	上海	
上市公司接待 人员姓名	董事、董事会秘书兼证券事务代	大表寻金龙
	证券部部长刘建宁	
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司概况介绍环节	
	山东东宏管业股份有限公司	月是一家以管道智能终端研发制造为主营业务的国
	家级高新技术企业,始终服务于	一国家大型长输管线、城市生命线安全工程等重大
	领域。2017年成为国内复合管过	道行业首家主板上市公司,也是全球最大的复合管
	道制造基地。秉承"让智能管道	色改变人类生活"的企业愿景,以管道智能终端为
		、氢能、海洋等核心技术领域,致力于打造高科
	技、高市值、国际化的东宏品牌	H .
		言收指引是什么?管理层期望达成的营收规模及各
	方面增长情况如何?	
		、效益、稳健"的发展总基调,把握国家政策机
		角保经营目标双位数以上增长。具体规划及量化指
		主,公司会持续聚焦核心业务发力,推动经营规模
	与效益同步提升。	<u>计划</u> 9 担
	2、毛利和净利是否有提升	II 划: 促开始

答:公司将盈利能力提升作为核心工作之一,主要通过以下方式:一是优化订单结构,优先承接高利润、回款好的优质项目,审慎选择低毛利、回款周期长的订单;二是拓展海洋、核电、化工等高端、高附加值业务领域,依托全产业链技术优势切入高毛利场景;三是通过自主研发新材料、强化成本管控等方式,进一步夯实盈利基础,稳步提升整体盈利质量。

3、公司未来分红计划是否有规划?分红比例是否可提高?

答:公司长期以来十分重视股东回报,持续现金分红,用业绩来回报广大投资者。未来公司将严格按照相关法律法规及《公司章程》要求,同时综合考虑公司自身经营情况、未来发展规划及股东投资回报需求,制定利润分配方案,关于利润分配情况请关注公司后续相关公告。

4、公司重点发展领域是否有并购计划?

答:公司持续关注市场环境和政策导向,并将充分发挥上市公司平台功能,在聚焦主业、提升经营效率和盈利能力的同时,探索运用相关资本工具提升竞争力,推动公司高质量发展。后续如有相关计划,将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。

5、海外业务有何拓展规划?如何扩大海外项目布局?

答:公司重视海外市场布局,设有国际市场营销团队,产品已出口至俄罗斯、巴基斯坦、哈萨克斯坦、斯里兰卡等国家。未来公司将继续开拓国际市场,以新疆为依托,辐射中亚、西欧市场,利用地理优势降低运输成本。创新采用本土化合作、央企联动等模式,强化属地服务能力,稳步推进海外业务。

6、新疆地区的业务布局及具体业务情况如何?

答:新疆地区是公司重点布局的战略市场,受益于国家北水南调、水系联通等水利投资政策,市场增速较快,已中标多个重点工程项目,需求集中在大口径管道领域。公司已在当地设立全资子公司,将根据当地市场需求及项目情况进一步规划产能,辐射西藏、青海、甘肃、宁夏、内蒙等地区,联动中亚及西欧市场。

7、公司是否符合发行可转债的条件?

答:公司关注资本市场发展机遇及各类融资渠道,将结合公司业务发展情况、战略规划等综合考虑资本运作安排,如有相关事项,公司将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

8、公司目标市值是多少?不同阶段(今年、明年、五年后)的市值目标如何?

答:公司一直高度重视市值管理工作,并持续推动公司高质量发展。自上市以来,每年通过连续稳定的现金分红维护公司价值及投资者权益,同时积极召开业绩说明会、接待投资者调研、接听投资者电话等方式保持与投资者的良好沟通。未来公司将继续深耕主业,通过经营业绩的提升推动公司市值的增长;持续优化投资者关系管理,传递公司价值;同时,公司持续关注主业相关产业链上下游,积极开展资本运作,发挥产业协同效应,强化核心竞争力,不断提升公司质量和价值。

- 9、与竞争对手相比,公司的竞争优势是什么?市场份额占比多少?
- 答:公司作为以管道智能终端研发制造为主营业务的大型长输管线、城市生命线综合方案解决服务商,具备从专用料研制、管道结构设计、产品生产研发、管道连接、物流配送、管道安装到售后服务、智能监测运维为一体的全产业链优势,可为客户提供管道系统一体化解决方案。

在材料方面,自主开发了化工管道防腐材料、耐高温防腐专用料、3PE 油气管道防腐专用料、长寿命海水输送用防腐材料等系列新材料,持续巩固在海洋工程、石化、工矿等领域的技术优势。

在生产制造方面,依托管道专用料、管道连接方式、管道全产业链协同,可根据工程需求提供定制化管道产品,适配复杂场景的特殊要求。产品涵盖金属和非金属两大类,能够满足在水利、水务、核电、化工、工业、矿山等各领域的需求,具有南水北调、引黄济临、引汉济渭、核电取水项目等国家重点项目经验,凭借差异化产品与丰富项目经验能够赢得客户信任。

- 10、公司是否在做氢能管道相关研发?是否有上游企业的长期项目支持?目前进展?
- 答:公司高度关注氢能产业发展机遇,2021年起推进氢能管道研发工作,目前按照计划稳步推进中,并同步开展与部分央企、设计院及上游企业的沟通合作,相关进展将按规定及时履行信息披露义务。
- 11、以往形成坏账的客户群体有哪些特征?现有开发新客户、选择新工程 时,在客户群体筛选上有何调整?
- 答:公司高度重视客户信用管理,已建立完善的客户筛选及应收账款管控机制。历史坏账主要集中在部分资金流紧张、利润率较低的地方城投平台等市政类客户。在项目及客户选择上,优先选择国家大型水利工程项目、化工地区沿海城市、工业企业等有资金保障的项目及企业进行合作;同时成立领域事业部深耕高端客户,持续优化客户结构,保障应收账款安全。
 - 12、未来国家相关政策对公司业务有何支持?公司如何对接政策红利?
- 答:公司密切关注国家产业政策导向,"十五五"规划明确地下管网新建改造 70 万公里、总投资 5 万亿,涵盖水、油、气管道及城市生命线智慧化升级,与公司业务高度契合。依托国家政策,公司将积极布局城市生命线、智能管道等领域;积极参与国家重大水利项目;通过合资合作、生产基地布局等方式承接政策支持的重点工程,推动公司持续健康发展。
 - 13、后续行业竞争是否会加剧?公司利润能否保持合理水平?
- 答:行业竞争格局受市场环境、政策变化等多重因素影响,预计未来头部企业集中度将逐步提升,小厂家因产品单一、资金实力弱、应收账款等问题影响发展。公司将通过以下举措保障利润合理水平:一是通过合资合作、布局全国,巩固市场份额;二是持续拓展海洋、核电、化工等高端高毛利领域;三是凭借大口径金属管道的竞争优势,进一步提升市场占有率。具体经营业绩以披露的定期报告为准。

附件清单 (如有)	无
日期	2025年11月19日