

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：2026-001

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	申万证券：郝子禹；度势投资：顾宝成；潼骁投资：王喆；长城财富：胡纪元；禧悦私募基：张福龙；先锋基金：孙卫党；君茂资本：陈晓燊、黄晓芬；国泰基金：谢泓材；平安证券：李峰；古曲私募：赵朕。（以上排名不分先后）
时间	2026年3月4日下午15:00-17:00
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 证券部部长刘建宁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流内容主要如下：</p> <p>1. 问：城市更新及管网改造项目的增量，是否已带动公司收入增长？管网建设中，材料和资金的占比情况如何？</p> <p>答：城市更新及管网改造项目增量对公司业务拓展有一定积极影响。国家相关专项债和超长期国债逐步释放，该领域市场空间广阔。管网建设中，具体占比可能因项目类型、规模、材料选择、施工工艺等因素有所不同。公司主要聚焦于管道产品的供应，受益于行业增量红利。</p> <p>2. 问：今年年初公司重大订单中标情况如何？尤其是春节后提及的3.5亿项目，具体信息及公司拿单优势是什么？</p> <p>答：公司主动披露5000万以上规模订单中标情况，具体情况请关注公司公告。近期中标的3.53亿元压力钢管及配件采购项目属于国家重点基础设施领域相关项目。公司具备从专用料研制、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、监测运维为一体的全产业链优势。在材料方面，聚焦长寿命、超耐磨、超高压、超高温、轻量化核心性能，满足极端工况、严苛环境的定制化需求。在产品定制方面，立足复合管道大口径、高压、长寿命、长定尺的产品优势，提供国家大型长输管线、水利工程等重点领域解决方案。在管道连接方面，研发优质安全、特制高效、快速可靠的管道连接系统，实现管道连接更便捷、更安全、更高效。凭借差异化、定制化、高端化产品优势及</p>

提供一体化综合解决方案最终能够赢得客户信任。

3. 问：新疆地区后续还有哪些重大订单储备？公司在该区域的订单预期如何？

答：新疆是公司重点布局的战略市场，公司凭借其产品和服务优势，已中标多个重点工程项目，市场开拓成效显著。近年来，国家持续加大对西部地区，尤其是新疆、西藏在能源管网、城市基础设施等领域的投资建设力度，为相关产业带来了广阔的市场空间。公司已在新疆成立全资子公司，将以新疆为战略支点，根据当地市场需求及项目情况进一步规划产能，辐射西藏、青海等周边地区及中亚、西欧市场，充分挖掘订单潜力。

4. 问：目前智慧管网的市場滲透率如何？未來市場空間及公司布局規劃是什麼？

答：不同領域（供水、燃氣、排水、綜合管廊等）的市場滲透率存在差異，目前市場處於快速發展階段，未來隨着政策推動和技術成熟，滲透率有望持續提升。公司將持續加大研發投入，依托自身技術平台，為客戶提供全流程服務。

5. 问：公司國內市場的增长目標是什麼？海外市場的突破方向及布局規劃有哪些？

答：公司始終堅持“質量、效益、穩健”的發展總基調，把握國家政策機遇，發揮公司核心競爭優勢，努力提升經營業績，具體業績情況請關注公司披露的定期報告。

在國際化布局方面，通過完善海外營銷體系、加強海外銷售力量、設立海外分支機構、深化與戰略伙伴合作等一系列舉措，加速產業、產品、技術與人才的國際化進程，持續提升公司品牌的全球影響力。

6. 问：公司在水利建設、油氣、氫能等領域的市場布局如何？如何把握政策帶來的市場機遇？

答：公司通過做大區域市場、做强領域市場、拓展國際市場不斷創新營銷舉措。在領域市場，已成立油氣、氫能等事業部深耕客戶。政策方面，國家發改委明確提出“十五五”期間預計建設改造地下管網超過 70 萬公里，新增投資需求超過 5 萬億元，市場空間廣闊。公司將充分把握市場機遇，圍繞國家大型長輸管線與城市生命線“雙線”市場全面發力，推動公司持續健康發展。

7. 问：公司各業務領域的收入占比如何？未來市場布局的重點方向是什麼？

答：目前公司業務收入結構中，水利水務領域占比較高，其次是工礦領域，剩下的是其他領域。未來將持續做大區域市場、做强領域市場、拓展國際市場，通過深化“產品、資本、生態”三大市場協同，結合國家政策及自身發展戰略，穩步推進相關業務。

8. 问：公司氫能管道領域的研發進展及市場布局規劃是什麼？

答：公司氫能管道研發項目按照計劃以自有資金正常推進中，公司已成立專門的氫能領域事業部進行市場開拓，具體情況請關注公司公告。

9. 问：公司當前產能利用率如何？新產能建設規劃是什麼？

答：產能利用情況主要與市場和客戶訂單情況有關，目前公司訂單充足，產

能利用率保持在正常水平，具体数据请关注公司披露的定期报告。公司将根据客户需求及市场布局等因素，统筹规划新增产能，进一步提升运营能力。

10. 问：公司资本开支、资金状况如何？是否充足？未来是否有并购投资计划？

答：目前公司资金状况良好。公司持续关注市场环境和政策导向，在聚焦主业、提升经营效率和盈利能力的同时，结合战略需要、市场情况及相关规定审慎决策。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。

11. 问：公司收购东宏管道智能终端子公司的目的是什么？后续规划如何？

答：本次收购由公司全资子公司—曲阜东宏技术创新研究院有限公司实施，旨在整合内部资源，进一步提升公司研发实力与业务拓展能力。

后续规划方面，公司将根据整体经营发展布局，重点推进技术研发与产品落地，并按照公司章程及相关规定，履行注册资本的认缴出资义务。

12. 问：管道行业整体市场空间如何？公司的核心竞争优势是什么？

答：管道行业整体市场空间广阔，受政策支持、城镇化持续推进、能源结构转型等多重因素驱动，不同细分领域呈现差异化发展趋势。

公司的核心优势主要体现在以下几个方面：

一是技术创新优势：公司深耕复合管道领域多年，技术底蕴深厚，产品体系完善，应用场景广泛。通过研发超大规格管道、特种管件以及管道用新材料等产品，为客户提供创新解决方案。

二是产品定制优势：公司坚持“差异化、定制化、高端化”策略，具备超大口径、高压、长寿命、长定尺等技术优势。近年来在新疆等地中标多个超亿元级项目，充分展现了为客户提供从产品设计到管道系统一体化解决方案的综合实力。

三是资本赋能优势：作为上市公司，公司充分利用资本市场平台推动产业与资本协同发展。上市以来公司大股东从未减持，坚持每年分红，高度重视股东回报；同时通过再融资募资扩产，为公司发展注入新动能，致力于为投资者创造长期价值。

四是生态协作优势：公司秉持“深度融合、互为客户”理念，积极与上下游企业及科研院所开展生态协作，进行联合攻关，助推公司高质量发展。

五是高端品牌优势：公司致力于打造“高科技、高市值、全球化”的东宏品牌，通过举办技术交流会、新产品推介会以及参加国内外行业知名展会等多种形式，全面展示公司创新成果与技术实力。同时，借助新媒体平台持续加强品牌传播，有效提升了公司品牌知名度与市场竞争力。

附件清单
(如有)

无

日期

2026年3月4日