

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：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	中信证券：孙明新。
时间	2026年4月24日上午09:00-10:00
地点	山东东宏管业股份有限公司研发中心会议室
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 证券部专员田野
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，作为全球最大的复合管道制造基地，依托国家企业技术中心和国家级CNAS实验室等创新平台，充分发挥工程管道全产业链发展优势，深耕大型长输管线与城市生命线“双线”市场，在水利、水务、油气、海洋、氢能、核电、电力、矿山、化工等领域提供智能管道解决方案，产品覆盖金属管道、塑料管道、管道智能终端等多个品类。公司秉承“让智能管道改变人类生活”的企业使命，致力实现“成为全球领先的管道生态综合方案提供商”的战略愿景。</p> <p>2、2025年度公司主要经营情况</p> <p>2025年公司以成为全球领先的管道生态综合方案提供商为目标，深耕“国家大型长输管线”和“城市生命线”双线市场，实施“一个核心、四个重点”战略布局，推动“产品+资本+生态”三大市场协同发展，聚焦技术创新、产品定制、资本赋能、生态协作、高端品牌优势，加速推进高科技、高市值、国际化品牌建设。全年实现营业收入2,203,417,895.74元，同比下降11.49%；归属于上市公司股东的净利润249,379,408.32元，同比增长47.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润212,214,428.22元，同比增长60.26%。</p> <p>3、2026年第一季度公司主要经营情况</p>

2026 年一季度，公司实现营业收入 523,718,600.51 元，同比增长 0.43%；归属于上市公司股东的净利润 44,609,752.55 元，同比增长 4.15%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 36,535,826.55 元，同比下降 4.40%。

二、互动交流

1. 问：东宏股份与同行业相比，回款、利润、现金流都表现较好，主要的差异与优势是什么？

答：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”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。

2. 问：公司不同产品的毛利率情况以及提升路径？

答：公司 PE 管道产品毛利率为 26.39%，钢丝管道产品毛利率为 31.35%，防腐管道产品毛利率为 18.44%，保温管道产品毛利率为 18.01%，PVC 管道产品毛利率为 14.18%。

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，优先选择利润高、有资金保障的项目；二是拓展海洋、核电、化工等高端、高附加值业务领域，通过获取高质量订单提高综合毛利；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，提升整体盈利质量。

3. 问：公司是否参与雅江水电站项目及西藏地区业务布局？

答：雅江水电站项目是国家重大工程项目，公司持续跟踪该项目的进展情况，并积极参与与公司产品相关的项目招标投标工作，公司在西藏设有销售公司，重点开拓西藏水利大项目。

4. 问：原材料涨价是否会对产品利润产生影响？

答：公司签订的合同具有调价机制，同时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、套期保值等一系列措施

保障成本优势。

5. 问：公司未来发展规划？

答：面对国家持续推进新型城镇化、城市更新、地下管网改造、现代水网建设、能源安全保障和“双碳”目标实施带来的发展机遇，公司将顺应管道行业高端化、智能化、绿色化、服务化发展趋势，始终以“让智能管道改变人类生活”为使命，致力成为全球领先的管道生态综合方案提供商，以双线主战场为业务主攻方向，聚焦国家大型长输管线与城市生命线两大领域；以一个核心、四个重点为技术与业务支撑；以产品、资本、生态三大市场协同为发展保障；以“两高一化”（高科技、高市值、国际化）为品牌目标，构建技术、市场、品牌一体化战略体系，以系统性布局引领高质量发展，赋能国家基础设施安全与产业现代化。

6. 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。

7. 问：公司各业务领域的收入占比如何？未来市场布局的重点方向是什么？

答：2025年度公司业务收入结构中，水利水务领域占比最高，其次是工矿领域，油气和核电领域增幅较为显著，其余业务包括化工、新材料、管道智能终端、保温管道及海洋行业。

未来公司将继续深耕区域与领域市场，聚焦油气、海洋、氢能、核电、电力、矿山、化工七大行业领域、保温管道、塑料管道、管道智能终端三大产品领域，设立事业部，打造领域市场作为业绩增长的主力军。拓展国际市场，通过完善海外组织架构、培养国际化人才、参加各类国际展会，推动产品、产业、品牌、人才全面出海，拓展发展新空间。

8. 问：公司当前产能利用率如何？新产能建设规划是什么？

答：产能利用情况主要与市场 and 客户订单情况有关，目前公司订单充足，产能利用率保持在正常水平。公司主要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。

9. 问：应收账款及减值风险？

答：公司一直高度重视并持续加强管控，按照制定的回款目标，多措并举强化账款清收并取得相应成效。公司基于谨慎性原则及《企业会计准则》的规定对相应科目计提减值，能够客观公允反映公司当期财务状况与经营成果，贴合实际经营现状。

10. 问：公司国内市场的增长目标是什么？海外市场的突破方向及布局规划有哪些？

答：公司始终坚持“质量、效益、稳健”的发展总基调，把握国家政策机

	<p>遇，发挥公司核心竞争优势，实现经营业绩稳步增长。</p> <p>在国际化布局方面，通过完善海外营销体系、加强海外销售力量、设立海外分支机构、深化与战略伙伴合作等一系列举措，加速产业、产品、技术与人才的国际化进程，持续提升公司品牌的全球影响力。</p> <p>11. 问：公司重点发展领域是否有并购计划？</p> <p>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。</p> <p>12. 问：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？</p> <p>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，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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月24日