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：2026-004

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：电话会议
参与单位名称	国信证券：陈颖。
时间	2026 年 5 月 21 日 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 证券部副部长田野
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司概况介绍环节** **1、公司基本情况** 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。 **2、2025 年度公司主要经营情况** 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%。 **3、2026 年第一季度公司主要经营情况**

	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：公司核心竞争优势？ 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、高压力、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。 2.问：公司产品利润结构和保障措施？ 答：2025 年度公司 PE 管道产品营收为 3.8 亿元，毛利率 26.39%；钢丝管道产品营收为 2.74 亿元，毛利率 31.35%；防腐管道产品营收为 12.63 亿元，占比最高，毛利率 18.44%；保温管道产品营收为 8,177 万元，毛利率 18.01%；PVC 管道产品营收为 4,876 万元，毛利率 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，优先承接利润较高、资金有保障的项目；二是积极拓展海洋、核电、化工、油气等高端及高附加值业务领域，通过获取高质量订单提升综合毛利率；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：公司产品保交付能力。 答：公司持续完善全周期计划管控体系，通过建立保供专线、定期召开计划调度会议、认真总结重点工程交付经验等务实举措，及时协调解决客户需求，全流程强化合同动态管控。针对重大订单成立专项保供小组，凭借专业高效的统筹能力与优质可靠的交付服务，公司荣获多家客户肯定与赞誉。同时，公司推进产能提升与工艺优化，引进无屑切割机、新型烘箱及数字孪生系统，实现管材生产自动化升级。此外，拓展优质物流合作渠道，优化运输路径与资源配置，发挥多

	式联运协同优势，有效降低运输成本、提升交付效率，为大项目交付提供有力支撑。 4.问：公司主要生产基地在山东，运输半径是如何考虑的？目前产能开机率情况？ 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，公司已在新疆、贵州、安徽、甘肃等地成立全资子公司，将根据市场情况进一步规划产能。产能利用情况主要与市场和客户订单情况有关，目前公司订单充足，产能利用率保持在正常水平。 5.问：目前国际市场开拓情况，国际国内业务的占比情况。 答：公司重视海外市场布局，设有国际市场营销团队，并通过完善海外营销体系、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，目前海外业务稳步推进中。2025 年度国际市场营收为 1,873 万元，占比较小，国内市场营收为 20.43 亿元。 6.问：公司十大领域后续增长点体现在哪些方面？ 答：公司聚焦油气、海洋、氢能、核电、电力、矿山、化工七大行业领域，紧抓新能源、新基建、城市地下管网建设等政策发展红利；做强保温管道、塑料管道、管道智能终端三大品类，不断拓宽应用场景、升级核心技术与制造工艺。成立专门事业部，精准布局各细分市场，确保各领域成为业绩持续增长的有力支撑。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 21 日