

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：2020-004

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	华泰证券 鲍荣富 方晏荷、前海人寿保险 徐昀苑、汐泰投资 钟成、China Galaxy Ian Liu、Doric Capital Frank Dong、Harvest BJ 尚广豪、Value Partner HKChina Jose Xu、Value Partners Group 郑高翔、万家基金 刘洋 李文宾、盘京投资管理 刘荣、东证资管 胡晓、国投瑞银基金 宋璐、万家基金 李黎亚、中信产业基金 黄俊豪、中信证券 王卫、中信资管 张妮、中加基金 黄晓磊、中国人寿养老保险 乔磊、中庚基金 周汝昂、中银国际证券 赵尹芳、交银施罗德基金 郭斐 魏玉敏 王艺伟、众诚保险 李刚、兴业证券 廖辰轩、农银汇理基金 许拓 胥乔、前海人寿保险 韩硕果、华夏未来资本 荣景昱、华宝基金 肖扬、华泰研究所 林欣雨、华泰自营 赵宇、华泰证券 林晓龙 刘凯 李晨 陈喆、合煦智远基金 范鹏程、国信证券 章耀、大岩资本 蒋晓飞、宁波银行 韦婉、富国基金 徐颖真 郑思恩 祝祯哲、幸福人寿保险 李训勇、弘尚资产 聂磊、思加资本 谭子健、悟空 圣亚军、成泉资本 张沛 王雯珺、招银理财 赵宇、景林资产 周茜、杭州幻方量化私募 孔正、银华基金 王建、万家基金管理 郑中天、长江证券 杨杰（以上排名不分先后）
时间	2020年5月26日下午14:00-15:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼证券事务代表寻金龙
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主要从事塑料管道、复合管道、防腐金属管道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。公司产品主要应用于市政基础设施建设、燃气、工矿、污水综合治理、城镇老旧管网改造、大型调水工程、天然气管网、城乡供水一体化项目、电力热力等各领域，能全方位、一站化为客户提供给排水、燃气、工业用、供热等管道系统整体解决方案。</p>

公司自成立以来，致力于工程管道的研发制造，其管道系统集成能力位居行业前列，在钢塑复合管道功能性材料与管道适配性方面处于领先地位，是国内唯一一家同时具备金属和非金属压力管道 A 级制造许可企业，设有国家级 CNAS 实验室，被国家有关部门认定为国家重合同守信用企业、国家高新技术企业、中国塑协 AAA 级信用等级企业、省级工程技术研究中心、省级企业技术中心、山东省名牌产品等荣誉和奖项。

2、2019 年度公司主要经营情况

2019 年，公司实现营业收入 1,838,571,924.10 元，同比增长 12.28%；归属于上市公司股东的净利润为 201,391,193.02 元，同比增长 30.36%；扣除非经常性损益的净利润为 181,789,129.54 元，同比增长 46.86%。

3、2020 年第一季度公司主要经营情况

2020 年一季度，受市场大环境的影响，公司实现营业收入 312,852,940.47 元，同比减少 8.86%；归属于上市公司股东净利润为 35,486,856.76 元，同比减少 11.71%；扣除非经常性损益的净利润为 33,526,342.86 元，同比减少 9.28%。

4、2020 年经营计划

2020 年，公司将积极应对市场变化，坚持“以市场为核心、以客户为中心”的经营理念，围绕“产供研销+资本”模式，深入推进募投资项目产能释放，精细化管理再升级，强化各层级执行，切实做到稳中求进，实现营业收入和净利润两位数增长。

二、互动交流

1、公司产品各领域的占比情况如何？

答：公司市政基础设施建设领域占公司营业收入的 40%，工矿领域占 30%左右，剩余占比部分包括燃气、保温管道等领域。

2、随着疫情的逐渐恢复，目前公司经营状况如何？

答：公司自 2 月 9 日复工后，已全面恢复生产，公司生产经营情况正常，具体的重大经营信息可查阅公司相关公告。

3、公司对未来市政或基建的需求展望如何？

答：随着我国经济快速、稳定的发展和城镇化进程的加快，基础设施投资力度加大，管道行业面临很好的机遇，市场前景广阔，公司对未来管道各个领域发展充满信心。

4、公司对未来产能、区域拓展规划？

答：公司实行“区域+领域”的销售模式，建立了覆盖全国的销售与服务网络，公司会根据市场实际情况，重点在市政工程、工矿、燃气等领域进行拓展。

5、公司在应收账款方面有何应对措施？

答：公司对应收账款十分重视，具有严格的评估防范机制。一方面有国家相关政策的支持，另一方面公司不断加强内部合同管控。公司客户中绝大部分为信用良好的央企、国企及上市公司，大部分应收账款账龄在两年以内，超过 2 年以上的应收账款占比较小。

6、工矿领域里的煤化工占比比较高，增长情况如何？

	<p>答：从公司一季报中可以看出，与去年同期相比基本持平，主要是由煤矿市场行情和需求来决定的。</p> <p>7、公司在市政等领域的主要竞争优势？</p> <p>答：公司主要从事塑料管道、复合管道、防腐金属管道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，公司产品主要应用于市政基础设施建设、燃气、工矿、污水综合治理、城镇老旧管网改造、大型调水工程、天然气管网、城乡供水一体化项目、电力热力等各领域，具有南水北调、跨海工程、高速公路、高速铁路、民生饮用水、机场管网、输卤工程等代表性国家重点工程业绩及丰富的项目建设经验。能全方位、一站化为客户提供给排水、燃气、工业用、供热等管道系统整体解决方案。公司在资本、市场、技术、产品结构和管理方面具有相对优势，能够满足客户各种需求。</p> <p>8、为什么工矿领域毛利率比较高？</p> <p>答：公司工矿领域产品以复合管道为主，公司工矿管道在产品结构、产品技术、连接方式、品牌影响等方面存在优势。</p> <p>9、公司部分项目中标成功原因的是什么？价格还是品牌？</p> <p>答：公司一直坚持“以市场为核心、以客户为中心”的经营理念，推动实施“区域+领域”矩阵化营销组织模式，深耕区域市场，强化领域发展，在管道结构上不断升级，向“工程管道制造商”+“管道工程服务商”+“管道工程总承包商”三位一体转变，能够满足市场需求。公司在品牌、市场、技术、产品结构和综合实力方面具有相对优势，最终能够赢得客户信任。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年5月26日