

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：2025-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	西南证券：笄文钊；万家基金：李黎亚；建投基金：公伟；国金基金：王勃轩；西南自营：杜好清；银华基金：张伯伦；新华基金：黄泓鉴；混沌投资：董远涵。（以上排名不分先后）
时间	2025年10月29日上午10:00-11:00
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 副总裁孔令彬 证券部部长刘建宁
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，始终服务于国家大型长输管线、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“让智能管道改变人类生活”的企业愿景，以管道智能终端为核心，重点布局新材料、机器人、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。</p> <p>2、2025年三季度公司主要经营情况</p> <p>2025年第三季度，公司实现营业收入639,059,840.38元，同比增长8.08%；归属于上市公司股东的净利润为72,131,458.06元，同比增长300.05%；扣除非经常性损益的净利润为68,211,271.62元，同比增长458.34%。</p> <p>2025年前三季度，公司实现营业收入1,699,591,935.87元；归属于上市公司股东的净利润为174,001,313.30元，同比增长3.25%；扣除非经常性损益的净利润为162,835,730.26元，同比增长2.46%。</p> <p>二、互动交流</p>

1、2025年上半年，公司营收、利润下滑较多，单三季度营收、利润增长，改善较大，这个变化的主要原因是什么？

答：上半年因部分项目施工进度延迟，导致订单发货相对滞后。随着重点工程项目在三季度加速落地与推进，前期订单实现集中发货交付。此外，公司积极布局全国市场，新疆、贵州等西部市场开拓成效明显，为公司三季度业绩增长提供了有力支撑。

2、近几年公司业绩整体稳健，利润在1.6亿元左右，而同行几家业绩基本都在下滑，主要差异点在哪？

答：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、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，持股巩固在海洋工程、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。

3、工程管道市场需求情况？公司的市占率有多少？有哪些竞争对手？竞争格局情况？

答：随着国家有关政策的推进实施和经济的持续发展，管道市场需求呈向好趋势，“十五五”时期预计将建设改造地下管网超过70万公里，新增投资需求超过5万亿元。

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，产品种类丰富，自主研发的专用材料、差异化的连接方式、专业化的管道安装技术服务，能够满足在水利、水务、核电、化工、工业、矿山各领域需求，曾参与南水北调、引黄济临、引汉济渭、核电取水、新疆某供水工程等多个国家重点工程项目，其中引汉济渭项目管道及配套管件需求规模8.19亿元，创公司单笔合同最高记录，积累了丰富经验，为客户提供管道系统一体化解决方案。

公司与同行业其他上市公司相比在产品结构上差异显著，公司产品以定制化、差异化、高端化为主，与同行产品形成显著区分，暂未有直接对标同质化竞争对手。

4、西北区域营收占比增长已经达到三分之一，近几年增速非常快，主要原因是什么？

答：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。公司围绕管道智能终端研发制造核心业务，积极布局新疆、西藏等西部市场，已在新

疆、贵州成立全资子公司。目前西北市场约占公司总体规模的三分之一，市场开拓成效显著。

5、未来业绩主要贡献，哪几个区域对公司的贡献比较显著？

答：目前来看新疆地区贡献较明显，公司已在当地设立全资子公司，并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。

6、西部地区水电站建设，比如墨脱水电站未来是否有业务合作？

答：墨脱水电站是国家重大工程项目，公司已关注该项目进展情况，积极参与公司产品相关的项目招标投标工作，如有进展情况将及时履行信息披露义务。

7、除了西北、华中地区，还有哪些区域具备增长潜力？未来哪个领域增长空间较大？

答：公司实施“一主多翼+一新”的市场布局，按照核心市场与重点市场进行拓展，深耕区域，精耕领域，持续拓展西南、华南、福建、浙江、内蒙、东北等地市场。未来预计工矿、能源、化工、核电领域的需求释放将更为明显，是公司重点发力的高增长领域。

8、主营业务之前利润规模达到了3亿元，后来下降主要是坏账计提比较多，现在是否计提充分？目前应收账款回款情况如何？未来是否会对业绩产生影响？

答：公司是根据《企业会计准则》相关规定和公司会计政策计提减值准备的，主要集中在一些政府的工程项目上，公司每季度末会根据回款情况、应收账款余额及账龄结构对计提的减值进行补提或冲回。

在账款回收方面，公司采取多项措施加速资金回笼，目前应收账款处于有效管控状态，回款情况稳步改善。截至2025年三季度末，公司应收账款金额为11.31亿元，较期初下降7.66%。未来公司将围绕“质量 效益 稳健”发展总基调，加强内部合同管控，借助国家发布的相关政策，加大催收力度，积极回笼资金。

9、公司重点布局新材料、机器人、氢能、海洋等核心技术领域，主要战略思路是什么？

答：公司围绕“国家大型长输管线”与“城市生命线”双线并行的发展战略，结合国家政策导向，积极运用资本手段整合行业生态资源，全力推动高科技、高市值、国际化的战略目标落地见效。

10、十五五期间国家计划建设改造地下管网超过70万公里，新增投资需求超过5万亿元，对公司业绩影响？未来2-3年、3-5年公司的增长预期？未来毛利率和净利润的提升展望？

答：政策方面，国家地下管网投资规划以及水利建设的高景气度将为公司提供广阔的市场空间。公司将围绕“国家大型长输管线”与“城市生命线”双线并行的发展战略全面发力，深化市场开拓，聚焦主业发展，持续加大科技创新力度，推动城市生命线、智能管网、管道智能终端等领域取得新突破，持续增强公司核心竞争力和可持续发展能力。公司还积极拓展海外市场，随着海外业务的不断

	断发展，也将为公司带来新的增长动力，公司对未来发展充满信心。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 29 日