

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：2024-005

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：投资者现场交流活动
参与单位名称及人员姓名	天风证券：鲍荣富；海通证券：申浩；银河证券：贾亚萌；山西证券：陈南荣；榆煤基金：周海晶；中泰证券：刘铭政；山东蓝色创投：张理彬、高畅；济宁市惠达投资：郝朋；地山承亿基金：朱江；财通证券：俞冬野；东财证券：王博闻；永瑞基金：郭党钰；兴业证券：陈宣屹；江西大成投资：赵均；中信证券：梁爽；青岛城投金控：李越、郑晓晓；泰合资产：杨露华；广发证券：张乾；远东租赁：刘训波；山东普门：袁林。（以上排名不分先后）
时间	2024年11月6日上午9:00-12:00
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	董事长倪立营 总裁、财务总监倪奉尧 董事、董事会秘书兼证券事务代表寻金龙 副总裁薛春德 副总裁孔令彬 主任工程师张亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、活动流程</p> <ol style="list-style-type: none">公司总裁倪奉尧致辞，展望公司未来发展方向。董事会秘书寻金龙介绍公司基本情况。主任工程师张亮、天风证券鲍荣富分别作相关报告。参观公司展厅，了解公司发展。投资者互动交流。 <p>二、互动交流</p> <ol style="list-style-type: none">结合公司核心竞争力、发展战略、管理能力及国家两新一重政策背景，如何提升公司整体资产周转率？ <p>答：目前公司应收账款周转率处于相对平衡的阶段，应收账款周转天数在200天左右，存货周转天数在75天左右。在国家政策背景下，公司将积极开拓市</p>

场，参与国家重大项目、开拓氢能、核能、化工、海洋光伏等新兴领域并加强市场营销。此外，通过工艺升级、生产提速、降本增效等内部管控措施提高运营效率。加强财务管理，合理控制资产规模、优化资金管理，提升整体资产周转率，实现可持续发展。

2、根据国家西部大开发等规划，重要水利工程主要集中在西北和西南等地区。公司目前主要产能和业务集中在华东区域，后续是否有全国布局的规划？

答：公司围绕水利水务领域进行重点布局，并取得良好业绩。后续将根据市场需求深耕华东、西北、西南、东北、新疆等市场，打造区域总部领先优势。

3、公司新业务领域的后续整体规划情况？氢能管道项目目前进展情况及后续投产时间预期？

答：氢能项目重点围绕两个方面进行布局，一是柔性非金属复合管道方面，主要针对氢能管道的材料挤出及复合工艺、氢阻隔材料及产品结构设计进行研发攻关，公司将根据产品研发进展情况按照有关法律法规要求及时履行信息披露义务。另一方面是钢制管道方面，公司使用自有资金投资建设预精焊管生产线，助力新兴业务领域。

4、如何展望政府化债对公司业绩的积极影响？未来针对公司现金流情况有何改善措施？

答：10月12日财政部会议提出，拟通过较大规模增加地方政府债务额度方式化债。截至2024年三季度末，公司应收账款金额为15.82亿元，账龄大部分是在1年以内，主要涉及央企、国企及地方政府。公司对应收账款十分重视，具有严格的评估防范机制，设有专门的应收账款清欠小组，由公司董事长亲自牵头调度，定期召开专项会议分析欠款情况。

此外，公司从源头把控应收账款风险，在项目及客户选择上，优先选择国家大型水利工程项目、化工地区沿海城市、工业企业等有资金保障的项目及企业进行合作。在合同执行上，合理管控合同付款方式、付款节点等重要条款，加强合同执行力。在国家相关政策支持和公司内部管控下，公司现金流情况会得到逐步改善。

5、公司海外市场布局及业务进展情况，未来在海外是否有产能建设规划？

答：公司重视海外市场布局，设有国际市场营销团队，对澳大利亚、俄罗斯、印尼等重点市场、客户进行跟踪和维护，目前海外业务稳步推进中。关于海外产能建设，公司将根据市场情况进一步规划布局。

6、公司未来成长定位？战略层面上有哪些配合举措？

答：公司自成立以来，始终坚持深耕主业、坚守实业和守正创新，具备自主研发专用材料、差异化连接方式和管道系统全产业链三大核心优势，具有南水北调、跨海工程、引黄济临、城乡供水一体化等国家重点工程业绩及丰富的项目建设经验，在水利、市政、热力、燃气、工矿等领域为客户提供管道系统一体化解决方案。

未来公司将继续坚持“让智能管道改变人类生活，让人类管道输送恒久安全”的使命和“成为全球领先的管道系统综合方案提供商”的企业愿景，实施

	<p>“一主多翼+一新”战略布局，深化与大型国企、央企及头部企业的合作，形成互利共赢；深耕华东、西北、西南、东北、新疆等市场，打造区域总部领先优势；发展新质生产力，加强技术创新，共建城市生命线产业生态圈，实现一主多翼的新兴全产业链发展布局。</p> <p>7、公司未来重点发展区域，重点发展的城市或项目有哪些？</p> <p>答：公司始终坚持“以市场为核心，以客户为中心”的经营理念，聚焦主业，以国家新型基础设施建设、更新政策为导向，围绕华东、西北、西南、东北、新疆等地区进行重点布局。凭借自身技术、研发、产品等优势与大型央企、国企建立深度合作关系，实现互利共赢。</p> <p>在项目选择上，优先选择有国家政策支持且资金来源有保障的项目，同时借力资本市场，重点关注与公司业务相关的企业开展合作。公司将以智能化视为未来发展方向，深化拓展管道制造、管道建设、管道检测修复、管道管理等方面，致力于实现智能管道终端。</p> <p>8、城市更新等国家相关政策的颁布实施，公司是否感觉到市场的变化？</p> <p>答：随着国家城市更新等相关政策的出台落地和重大工程项目进程的加快，管道行业发展逐渐向好，对公司业务拓展具有积极的影响。公司将密切关注相关政策动态及市场变化，积极把握政策与行业带来的机遇。</p> <p>9、现在市场比较关注重组，公司是否考虑并购？主要关注哪些领域？</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。主要关注与公司业务具有协同效应、技术优势或市场潜力的国内外企业，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>10、公司细分行业市占率情况，是否有提升趋势？</p> <p>答：公司始终坚持“质量 效益 稳健”的发展总基调，管道产品在材料、工艺、连接方式等方面处于领先地位，可以满足国内外大型项目建设需求，在水利、市政、热力、燃气、工矿等领域为客户提供管道系统一体化解决方案。公司一直努力提升经营业绩，持续加大市场营销拓展力度，持续提升公司产品市场占有率。</p> <p>11、公司拟以“管道产品+工程”业务向管道检测及运维方向发展，在这种背景下，运营模式和传统行业有什么区别？</p> <p>答：公司坚持管道全产业链主业，打造城市生命线产业生态圈，发挥产业链链主企业作用，将公司产品优势与城市生命线服务、平台优势、智能化、自动化运维紧密结合，为客户提供城市更新一体化解决方案。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月6日