

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：2025-006

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
参与单位名称及人员姓名	西南证券：笪文钊；英特蒲（海南）投资：王英超、刘会学；东北证券：柴育文、贾奇；上海长三角上市公司服务中心：李尧；班达（山东）资本：豆存钊；厦门博芮投资：谢佳鑫；上海承风金萍基金：余承、李蓬勃；山东科创投资：刘晓东；润隆联合：涂成玲；圣熙资产：王峰；信迹投资：宋文略；仙人掌基金：刘日光；上海九方云：王德慧。（以上排名不分先后）
时间	2025 年 11 月 6 日上午 10：00-12：00
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、总工程师孔智勇 董事、董事会秘书兼证券事务代表寻金龙 副总裁杨翠伟 副总裁薛春德 副总裁孔令彬 证券部部长刘建宁 研发中心副总工程师伍金奎 管道智能终端研发中心执行主任都焕锋
投资者关系活动主要内容介绍	一、活动流程 1、参观公司展厅及生产车间，了解公司基本情况。 2、公司总裁倪奉尧致辞。 公司始终以“让智能管道改变人类生活”为使命，构建“一个核心、四个重点”战略布局——以管道智能终端为核心，以新材料、机器人、氢能、海洋领域为重点，打造高科技、高市值、国际化东宏品牌。将从三方面提升“东宏价值”：一是夯实业绩“基本盘”，聚焦四季度冲刺，攻坚长输管线、城市生命线

及大额订单，确保全年目标达成；二是提升信息披露“透明度”，定期传递战略进展、技术突破及公司布局动态；三是拓宽沟通“新渠道”，除常规业绩说明会外，定期组织投资者交流开放日，让投资者近距离感知公司发展活力。

3、董事会秘书寻金龙汇报《东宏股份发展情况与“一个核心四个重点”战略布局》。

详细介绍了公司在新材料、产品定制、管道连接方式、全产业链方面的核心竞争优势，以及“一个核心、四个重点”战略布局方向，未来公司将围绕经营管理目标，协同产品市场、资本市场与生态市场，实现高科技、高市值、国际化的目标。

4、管道智能终端研发中心执行主任都焕锋汇报《东宏股份管道智能终端研发与应用》。

针对泄漏、水锤、第三方破坏及温度、压力、流量等参数监测需求，提供东宏管道智能终端一体化解决方案，可应用于集中供热、能源输送、化工、热电、水利输水、市政供水、山区供水、矿山、工业等领域。

5、研发中心副总工程师伍金奎汇报《东宏股份新材料研发优势及其在相关领域的应用》。

公司在新材料研发上持续投入，形成了反应接枝、粘接调控、共混改性、潜伏固化四大核心技术，促进管道大口径化、高性能化、功能化、差异化发展，未来将结合公司的发展战略，重点研发功能性新材料，提升管道的功能化、高性能化、智能化，拓展新材料在阻隔包装、建材、汽车、新能源等领域的应用。

二、互动交流

1、公司自成立以来主要取得哪些成就，可以支撑公司未来稳健发展？

答：公司自成立以来，始终坚守实业、深耕主业、守正创新，主要取得以下成绩：**一是**始终坚持“质量、效益、稳健”的发展总基调。从白手起家的初创公司发展成为了国内复合管道第一家主板上市企业，实现了由民营企业向公众企业、社会企业身份的转型；**二是**始终坚持心无旁骛做主业，延链、补链、强链、壮链、创链。成为国内最大的复合管道全产业生产基地；**三是**始终坚持人才引领、创新驱动。在材料改性、“新优特”连接方式、管道结构、管道工艺、管道智能终端等领域不断突破并形成多项知识产权，为行业发展做出贡献；**四是**始终坚持“求真、求实、求新、求变”的创新思维。构建起由客户、大院大所、设计单位、金融机构、港航物流、国企央企、上下游企业等多方共建的产业生态圈，成为复合管道行业的头部企业；**五是**始终坚持“以市场为核心、以客户为中心”的经营理念，参与了南水北调、引黄济临、引汉济渭、澳大利亚尾矿管道回填、核电取水、国家管网建设等多项国内外大型重点工程项目，积累了丰富的工程管道全周期服务经验，具备国家重大工程的交付能力。公司的技术创新优势、产品定制优势、资本赋能优势、生态协作优势、高端品牌优势获得了市场客户的高度认可。

2、“十五五”期间国家规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，根据国家政策，请预判一下公司未来的发展情况。

答：政策方面，国家正在大规模规划和建设国家水网和国家石油天然气管网，国家水网建设规划至 2035 年，彻底解决北方缺水难题和南北方水资源不平衡问题，所以从长期来看，国家两网建设将为管道行业发展带来巨大政策机遇，也为长输管道的制造企业提供发展机会。立足国家战略需求和行业发展趋势，公司确立了“国家大型长输管线”“城市生命线”双线并行的战略布局。在国家大型长输管线方面，以智能管道技术为核心，深度参与能源和水资源输送、核电、海洋等领域重点工程。在城市生命线方面，公司发挥城市生命线链主企业作用，构建城市生命线生态产业。凭借自身的产品、技术、生态和资本优势，公司对未来的发展充满信心。

3、公司提到重点布局管道新材料、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，在这方面公司的主要战略思路是什么？如何实现战略目标？

答：公司的战略布局严格契合国家政策，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》提出“构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系”，既要“培育壮大新兴产业和未来产业”，也要“优化提升传统产业”。《建议》指出了新能源、新材料、低空经济等战略性新兴产业。强调了量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口、具身智能、第六代移动通信等行业。公司围绕主业，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，新材料侧重研发长寿命、高压、耐腐蚀的专用材料，机器人聚焦智能检测与运维，氢能攻克输氢管道的安全与效率难题，海洋领域开发海洋管道、防腐材料等适配深海等复杂环境需求。

4、请介绍下公司在核电领域的具体业务情况及未来方向。

答：近年来，国家持续加大对核电领域的投资力度，公司积极把握政策机遇，稳步拓展相关业务。在技术方面，公司自主开发出使用寿命达 70 年以上的输送海水用长寿命防腐材料，进一步巩固了在海洋工程领域的技术优势。市场拓展上，公司于 2024 年底成功中标一项亿元级核电取水项目，该项目采用公司防腐金属管道。此外，公司生产的 PE 管道也可以用于核电领域。近期，公司还中标了一个千万元级的核电相关项目，显示出良好的业务发展态势。

5、西北区域营收近几年增速非常快，主要原因是什么？在新疆未来还有哪些布局规划？墨脱水电站是否有业务？

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。新疆地区自身的基建需求不断增加，如城市建设、水利工程等方面对管道产品的需求旺盛，公司凭借其产品和服务优势，满足了当地市场需求。此外，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。

墨脱水电站是国家重大工程项目，公司已关注墨脱水电站项目的进展情况，并积极参与与公司产品相关的项目招标投标工作，如有进展将及时履行信息披露

	义务。 6、与同行业公司相比，公司主要的差异化竞争优势？ 答：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，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，持续巩固在海洋工程、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。 7、公司是否有再融资计划？ 答：公司关注资本市场发展机遇，将结合公司业务发展情况、战略规划等综合考虑资本运作安排，如有相关计划事项，公司将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。 8、公司坏账计提处理情况。 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。 9、公司后续是否有股权激励计划？ 答：公司积极践行“发展中共享、共享中发展”的核心价值观,持续提升员工的获得感和幸福感。若有相关计划，将严格按照《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规及时履行信息披露义务，请关注公司公告。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 6 日