

证券代码：603856

证券简称：东宏股份

公告编号：2026-024

## 山东东宏管业股份有限公司

### 关于公司组织架构调整的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

山东东宏管业股份有限公司（以下简称“东宏股份”、“公司”）于2026年4月20日召开第四届董事会第二十五次会议审议通过了《关于公司组织架构调整的议案》。根据公司业务发展和内部管理的实际需要，为更好地整合资源配置，明确权责体系，进一步提高公司运营效率及优化管理流程，公司对原有组织架构进行了优化和调整，并授权经营管理层负责调整后的具体实施及后续优化事宜。

本次组织架构调整是对公司内部管理机构的调整，不会对公司生产经营活动产生重大影响。调整后各部门的主要职责及组织架构图详见附件。

特此公告。

山东东宏管业股份有限公司董事会

2026年4月22日

主要部门工作职责及组织架构图：

部门		主要职责	
营销中心	区域市场	北部市场	负责公司产品的山西、陕西、甘肃、宁夏、青海、黑龙江、辽宁、吉林、西藏、山东工矿等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		南部市场	负责公司产品的云南、贵州、安徽、河南、湖北、湖南、广东、广西、四川、重庆、江西等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		工矿市场	负责公司产品的内蒙工矿、陕甘工矿、晋冀工矿、新疆工矿、豫贵工矿、宁藏工矿、云川工矿等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		山东北部市场	负责公司产品的济宁、济南、临沂、聊城、泰安、德州等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		山东南部市场	负责公司产品的枣庄、菏泽、潍坊、东营、淄博、滨州等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		山东东部市场	负责公司产品的烟台、威海、青岛、日照等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		新疆市场	负责公司产品的东疆、南疆、北疆等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		华东市场	负责公司产品的江苏、福建、上海、浙江等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。
		华北市场	负责公司产品的蒙东、蒙西、京津冀等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案。

领域市场	油气事业部	负责油气管道市场开拓，聚焦油气田、长输管线、油气储运、炼化等领域，开发客户、挖掘项目需求，拓展油气用管道业务；参与油气行业管道项目招投标、报价、商务谈判，签订销售合同，完成公司下达的业绩指标；根据油气输送高压、耐腐蚀、特殊工况等要求，协同内部技术、生产部门，提供适配的管道产品方案；跟进订单排产、发货，协调解决交付及售后问题，保障油气项目顺利落地；维护中石油、中石化、国家管网及地方油气公司等核心客户关系，持续跟进回款与复购。
	氢能事业部	负责氢能管道市场开拓，聚焦氢能制、储、输、加全产业链，开发高压氢气输送管、储氢管件、加氢站配套管道系统等市场，对接氢能企业、新能源项目，参与招投标，承接订单，完成业务指标；针对氢气高压、易泄漏、氢脆腐蚀等特殊工况，协同技术、生产部门，研发适配氢能场景的专用管道、管件及配套解决方案；跟进氢能项目订单交付、验收，协调解决项目实施中的产品适配、技术对接问题；维护氢能产业链核心客户，跟进回款与复购；跟踪国家氢能政策、行业标准及技术趋势。
	海洋事业部	负责海洋管道市场开拓，主攻海上油气田、海洋平台、海底管线、海工装备、港口码头等市场，对接中海油、中石油海洋工程、地方海工企业等客户，拓展海洋用防腐管道、海底管道、海工配套管件等业务，参与招投标、商务谈判，完成销售目标；跟进海洋管道订单的发货与验收，协调解决交付、安装中的技术问题，提供售后维护；维护海洋工程领域核心客户关系，跟进项目回款；跟踪海洋油气开发政策、行业标准及技术趋势。
	核电事业部	负责核电管道市场开拓，聚焦核电站新建、改扩建及运维市场，对接中核、中广核、国家电投等核电业主及工程公司，拓展核电用工艺管道、给排水管道、防腐保温管道、核电专用管件等业务，参与招投标与商务谈判，完成经营指标；维护核电核心客户及设计院所关系，跟进项目回款；跟踪核电政策、法规与技术标准，确保全流程符合核电安全与合规要求。
	化工事业部	负责化工市场开拓，对接化工企业、工程总包方、设计院，拓展耐腐、耐高温、高压、防爆等化工专用管道与管件业务，参与招投标、商务谈判，完成销售指标；维护核心化工客户关系，跟进项目回款；关注化工行业政策、新建项目及技术趋势。
	电力事业部	负责电力市场开拓，聚焦火电、水电、风电、光伏、储能、电网配套及电站运维等领域，对接各大电力集团、电力设计院、工程总包方，拓展电力工程用给排水、循环水、厂区工艺等管道及管件业务，承接项目、参与招投标，完成销售任务；维护电力核心客户及设计院所关系，跟进项目回款；跟踪电力行业政策、新能源项目动态。
	矿山事业部	负责矿山市场开拓，聚焦金属矿、非金属矿、煤矿及尾矿治理等领域，对接矿山企业、矿建工程公司，拓展尾矿输送、矿山给排水、通风除尘、耐磨防腐等专用管道及管件业务，参与项目招投标、商务谈判，完成销售与回款目标；维护核心矿山客户及设计院所关系，跟踪矿山行业政策、新建及技改项目动态。

	保温管道事业部	负责保温管道市场开拓，聚焦城市集中供热、制冷管网、工业园区热力输送、长输热力管线、热电联产配套等领域，对接热力公司、城建部门、工程总包及园区业主，参与招投标、商务谈判，完成销售及回款指标；维护热力、市政、园区类核心客户关系，跟踪供热管网新建、改造项目及行业政策，规划保温管道业务发展方向。
	塑料管道事业部	负责塑料管道市场开拓，聚焦市政给排水、城乡供水、燃气输送、小区管网、农田水利、非开挖工程、海绵城市等领域，对接市政、住建、水务、燃气公司及工程总包方，拓展 PVC、PE 等各类塑料管道及管件业务，参与招投标、商务谈判，完成销售与回款任务；维护水务、市政、地产等核心客户关系，跟踪行业政策与项目动态，规划塑料管道业务发展方向。
	管道智能终端事业部	负责管道智能终端产品的市场推广与销售工作，包括制定品牌宣传与市场策略，拓展并维护客户及渠道网络，完成销售与回款目标；对接客户智能化需求，协同研发中心提供定制方案并反馈市场信息；同时组织售前演示、技术答疑、合同签订及交付协调，开展客户培训、使用跟踪及存量改造等增值服务，推动产品持续上量及客户深度合作。
	国际市场	负责公司产品的中东、中亚、南亚、澳洲、非洲、南美、北美、欧洲等市场开拓与销售管理；负责产品销售和市场网络的建立和维护；负责公司应收货款的催收；负责受理客户退货；负责收集公司产品的销售信息；负责配合市场部实施促销方案；负责公司海外经销商管理；负责公司品牌的海外推广等。
研发中心	新材料研发中心	根据公司的战略发展定位、市场及竞争需求，负责拟定产品开发方向，组织、实施新产品的研发及现有产品的革新；负责公司自主研发或引进的新产品、新技术、新工艺等的转化推广应用。
	管道研发中心	以管道结构、连接方式技术研发为核心，构建从设计、制造到维护的全生命周期管道解决方案，保障安全、提效降本并创造新价值。
	检测中心	负责样品检测及样品的管理，实验室检测设备的维护、保养及压力试验专项工作，计量器具的校检管理工作。
	技术支持中心	负责新产品新技术推荐活动，管道系统工程技术解决方案工作；负责根据公司现有产品/技术优势或趋势，协助营销单位，引导、开发客户需求，达成合作。为营销工程类项目开发提供全面技术、施工安装支持；公司工程类项目的进度、安全、质量、成本管理；承担产品售出后的服务保障工作，管道施工类项目的承揽、实施及管理；售后服务及工程信息资料管理，为实现公司战略经营目标提供保障。
	管道智能终端研发中心	负责管道智能终端的硬件、软件及宏道系统研发，围绕管道运行监测（压力、流量、温度、泄漏、振动等）与健康管理工作开展智能化提升；同时承担终端产品的测试验证、企业技术标准制定、研发成果向生产转化的支持，以及客户现场的部署实施、数据对接与存量管网智能化改造升级等职能。
	研发项目管理办公室	通过制度流程建设、资源优化配置与项目全过程管理，保障研发活动有序、高效协同，确保研发投入精准指向战略目标。

计划链条	计划部	以合同执行为主线，成为销售合同交付履约的调度指挥中心，合同订单经营交付方案的组织与管理中心，生产采购经营行为的统筹调度中心，合同交付执行成效的数据分析与评价中心。
	生产部	依据公司的发展战略，承担生产管理、质量管理、成本与费用管理、设备管理、安全管理等工作，保质保量完成生产任务，为实现公司战略经营目标提供保障。
	管道智造园事业部	管道智造园事业部的运营管理中心，对管道智造园区范围内的安全、环保、质量、成本、效率、设备、计划交付、人员、仓储等全面管理、运营工作，打造并持续优化管道智造园管理体系，推动管理的标准化、规范化与精益化，支撑事业部各环节战略目标顺利达成。
	技术部	设计稳定的生产工艺，持续对现有产品提升质量、控制成本以适应客户需求，负责配方管理、工艺管理、生产支持、标准化工作、技术支持、合同、要货计划评审等相关工作。
	设备部	根据公司近期及远期战略规划，制定设备发展战略规划、实施设备系统管理、动力能源的管理。
	运输部	负责发运用车计划收集及调度，收集营销人员发运需求，整合进行运输发车；负责公司内部物资流转计划安排，根据生产货物及原料需求组织装卸转运。
	仓储部	依据公司发展战略规划和需求，负责公司各类原料、半成品、成品、配件、外协商品等物资的收、发、存等工作。
	质量部	依据国家相关的法律法规和公司质量要求，承担质量体系管理、质量目标与策划、质量保证、计量管理、检验与试验管理、不合格控制、质量数据收集与分析、客户投诉管理等工作，保障公司产品质量和服务持续满足客户需求，降低公司质量成本。
	验收部	对各类原辅材料进行检验验收，核对质量证明、规格型号与技术标准；生产过程检验验收跟踪管道生产全流程，对工序质量进行抽检与过程验收，监督工艺执行，及时制止并反馈质量问题；对成品管道、管件进行外观、尺寸、压力、壁厚、防腐层、标识等全面检验验收，出具检验报告；整理、归档原材料质保书、检验记录、试验报告、合格证等质量资料，建立验收台账，配合客户、第三方及监管部门查验；负责不合格物料、半成品、成品的判定与标识，跟踪返工、返修、报废处理，参与质量问题分析，推动验收标准与产品质量提升。
	供应部	制定、监督和完善公司有关供应商管理、采购管理等方面的规章制度与流程及执行情况，不定期开发新供应商，组织相关部门对新供应商进行评估，编制合格供应商名录,制定月度、年度及战略性采购计划,组织实施所有原物料的采购询价、议价、订单下达、到货确认工作。
生态部	系统负责公司生态资源的全生命周期战略管理，并构建开放、协同、共赢的产业生态圈。主导生态企业战略制定、开发、准入、分类、绩效评估与关系维护，为需求部门提供优质、可靠的生态企业资源。同时，拓展并管理与公司业务有战略协同潜力的上下游及跨界伙伴，创新合作模式，策划推动重大项目，将生态资源转化为公司的成本优势、技术优势、市场优势与资本故事。	

职能部门	办公室	<p>负责公司日常事务的综合协调工作；负责公文处理工作；负责公司对内、对外业务沟通联络工作，树立良好的企业形象。依据公司发展战略，发挥监督审核以及参谋助手作用，协助并服务董事长、总裁的日常工作，保障公司全年任务目标顺利实现。负责行政、后勤、接待管理工作，处理公司日常行政事务，提升办公效率，做好各项综合服务及后勤保障工作，组织落实各类接待服务工作，为生产与业务部门提供行政资源支持，保障公司全年任务目标顺利实现。</p> <p>负责公司对内对外宣传工作，支撑公司品牌形象管理及文化传播工作，打造东宏传媒平台，成为行业领先的文化传媒单位，助推企业发展。</p> <p>负责国家及省市颁布政策的解读与应用，负责政府相关部门需求材料整理提报工作；负责资金项目申报与维护工作。负责公司档案管理工作；负责记载公司大事记。</p> <p>负责公司自筹自建项目的质量管理、进度管理、安全管理、人员管理、物料管理等基建管理工作。</p>
	财务部	依据国家财务、审计相关法律法规和公司战略目标要求，承担公司财务战略与决策分析、成本管理、资金管理、财务管理工作，为公司实现战略目标与营销目标提供保障。
	核算部	依据公司管理工作要求，承担经营核算、成本核算、流程审批、达标降本数据反馈、生产数据统计核对核算、生产数据异常预警反馈并协助生产管理等工作；为公司决策者提供全面、精准的经营信息。
	法务部	<p>合同组：提升公司经营风险防控能力，维护公司合法权益负责法律、法规及相关要求的获取与更新及法制教育工作；负责公司各类合同、协议、函件审核与管理工作；负责公司公章使用与管理工作；负责公司各类诉讼或非诉讼法律事务处理工作，维护公司合法权益；监督检查合同执行链条各部门合同执行台账维护，监督执行过程，评估效能达成；核查客户往期回款情况，评估回款风险；审核销售月度发货计划；承担销售中心往期欠款与回款信息管理工作。</p> <p>履约组：组织开展销售合同发货执行监督管理；组织开展合同履行证据检查；组织开展合同应收账款管理；组织开展合同风险告知单流程建设、应用；每月出具合同执行分析报告：对合同签订情况、发货执行情况、在手订单情况、合同回款情况、合同执行问题等进行分析汇报；组织开展采购合同到货履约管理：对采购合同执行数据进行登记、汇总、预警、通报；对违约供应商进行处置。</p>
	清欠部	根据公司清欠工作要求，负责各营销部门提报的应收账款的清收，协助各营销部门自主负责的应收账款清收，提供相关专业支持。
	企管部	以公司战略、经营计划为导向，结合信息化建设，不断梳理完善制度、流程体系建设，打造流程顺畅的组织架构。
	审计部	根据国家及证监会法律法规、外部审计单位要求，负责公司的内部审计工作；监督检查专项资金的提取和使用情况；监督检查内部控制制度执行情况，对公司内部控制制度提出改进建议。
	证券部	负责股东会、董事会的筹备；负责股权管理、信息披露、投资者关系；负责公司与股东、证券中介机构和证券监管机构的日常联络等工作；负责收购、兼并、股权投资转让等资本运作事项；负责董事会、管理层的日常服务工作；配合董事会处理重要外部公共关系、来访接待及其它日常工作。

	投资部	负责引进投资资源、制定并执行投资方案、论证与实施公司拟投资项目、投资项目管理研究、投资项目档案管理相关工作。 负责各合资公司的经营管理、外部事务管理、风险管理、档案和印鉴管理等工作。
	战略部	战略规划制定研究公司中长期发展方向，制定总体发展战略、三年/五年规划，明确管道主业及油气、氢能、核电、海洋、智能管网等新兴板块的发展定位与目标；跟踪宏观经济、管道行业政策、技术趋势及上下游市场变化，分析竞争对手，为公司经营决策提供依据。
	市场部	负责公司各市场整体管理与服务工作，负责项目信息备案管理工作，负责各类营销用标书的制作、投标配合、投标结果分析等投标管理工作，负责市场调研及分析工作，负责各类营销政策的制定、修改等管理工作，负责公司各类营销相关资质证件需求管理工作，负责各类招投标平台、供应商平台管理工作，负责代理商、协会管理工作。
	宣传部	负责品牌形象建设与管理，统筹公司品牌视觉、品牌定位与对外形象，围绕管道主业及油气、氢能、核电、智能管道终端等业务，打造专业、可靠的行业品牌，统一品牌宣传规范；运营官网、公众号、视频号、内刊等宣传阵地，策划企业新闻、产品优势、项目成果、技术创新等内容；对接行业媒体、地方媒体，发布权威信息，提升行业知名度；设计制作宣传片、宣传册、海报、投标 PPT、案例视频等物料，为各事业部招投标、市场拓展、展会参展提供宣传支持；提炼并宣贯企业文化理念，组织内部文化活动，宣传优秀员工与团队事迹，增强内部凝聚力与归属感；实时监测行业及企业网络舆情，及时处置负面信息，做好危机公关预案，维护企业口碑与公共形象；策划并执行行业展会、发布会、客户开放日、公益活动等，配合重大项目、新品上市开展专题宣传；负责党建宣传、企业文化墙、公益行动、绿色生产等正面宣传，展现企业社会责任与综合实力。
	综合管理部	致力于构建系统化、标准化、高效能的综合管理体系，全面统筹公司运营协调、制度执行、项目管控、监督合规、安全环保、企业形象、文化宣传与办公环境管理等职能，推动公司战略落地与经营目标高效达成，提升组织协同力、执行力与企业凝聚力。
	人力资源部	依据公司发展战略，承担人力资源规划、招聘与选拔、薪资福利管理、绩效管理、人事管理等工作，为公司的持续经营提供良好的机制与氛围。 秉承“用学校式教育培养人”的管理理念，依托东宏职业技术学院平台，建立健全公司培训体系，组建具有东宏文化特色的专有知识库体系，为员工成长成才提供终身学习平台，为公司实现“三百目标”沉淀精神内核。
	法律顾问办公室	负责审查公司各部门规章制度，审查其合法性、合规性；负责为公司及下属子公司提供法务咨询及服务；负责根据公司安排进行法律培训工作；负责公司领导交办的专项案件处理及欠款回收；负责公司投融资项目的法律风险评估。
	雄安新区办事处	依据国家建设雄安新区的规划及公司发展战略，承担雄安新区市场的开发、对雄安新区市场的合同/订单进行评审以及订单生产跟踪管理、订单交付、回款管理、客户管理等工作。
	上海办事处	依据公司发展战略，为提升公司综合竞争能力，承担上海周边区域产品销售和市场网络的建立和维护；紧跟国内外市场原材料行情，为公司原材料采购提供保障。

