

证券代码：003037

证券简称：三和管桩

## 广东三和管桩股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司 鲍荣富
时间	2021年5月24日 上午
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书吴延红、证券事务代表高永恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、行业层面绿色节能建筑背景下的管桩行业发展趋势展望？</b></p> <p>答：预制混凝土桩产品在未来相当长的时间内仍具有较强的竞争力和广阔的市场前景，预计未来预应力混凝土管桩的产量仍然会保持平稳增长，尤其是预应力高强混凝土管桩产品。但伴随着我国供给侧改革的大力推进、国家制定“中国制造2025”的发展战略以及国家节能环保政策的进一步实施，本行业企业未来更应该对以下几个方面不断进行升级改造，使产品更加多样化，材料绿色低碳化，生产工艺更加安全、高效、节能，装备自动化，施工工法沉桩可靠而环保，不断提高产能利用率和自动化水平。①在行业生产自动化方面，行业内一些企业已开发了一些新装备，在一定程度上降低了劳动强度、减少了对工人数量的需求，但距真正意义上的自动化生产还有较大</p>

差距，未来将是行业的重要研发改进方向。②在产品发展的新方向中，高性能（耐腐蚀）、高承载力以及能够符合不同环境和工程结构要求的预制混凝土桩是行业发展的趋势。③传统管桩生产工艺的不断改良，如“煤改气”在预制混凝土桩生产过程中的推广和应用；“双免”工艺也有非常大的发展空间，如三和管桩专利技术“一种免压蒸预应力高强离心管桩及其制备方法”能大大缩短产品的养护时间，达到节能环保的要求；余浆循环利用工艺，这也是三和管桩重要的专利技术之一（“新型 PHC 管桩余浆循环使用方法”），在行业中仍处于领先地位并已在行业内得到广泛应用。④新材料的应用是实现绿色发展的发展目标的重要举措，本行业在减水剂、矿物外加剂、骨料等方向研发新材料，充分利用工业副产品及废弃物，以实现节约资源、保护环境、可持续发展的目标，是解决建筑类基础材料绿色低碳化问题的重要方向。

## 2、行业格局未来如何展望？

答：公司处于国内预制混凝土桩的第一梯队，有利于公司进一步提升占有率。根据综合竞争实力和品牌影响力的差异，国内预应力混凝土管桩企业已经形成了阶梯化竞争格局。第一梯队是以具有全国布局能力，提供优质预应力混凝土管桩产品为代表的企业，拥有较强的研发设计能力、规模化生产能力及市场销售和资源整合能力，能参与到国内外大型工程建设中，并提供持续的售后服务，具有较强的品牌影响力。根据中国混凝土与水泥制品协会自统计以来发布的数据，截止 2019 年度，发行人连续七年产量排名行业第二。第一梯队企业以本公司、建华建材为主，通过长期的技术研发和实践经验积累，已经拥有从研发设计、生产销售、施工到售后服务的完整产业链，具备了与国外企业同台竞争的综合实力。公司具有进入市场早的先发优势和生产规模优势，能够向客户提供一系列专业的预制混凝土桩产品和技术解决方案。公司在管桩产品的质量、技术

上具有优势，同时由于工人生产效率相对较高，在成本控制上也有丰富的经验积累。随着行业 and 品牌集中度的逐步提高，第一梯队企业逐渐成为市场主体，其市场优势不断扩大。

**3、公司经营公司经销与直销的毛利率相差不大，随着公司规模扩大，是否会增加经销份额？**

答：公司的销售模式为以直销模式为主，以特定区域经销模式为辅。由于合营经销模式运营时间较短，属于合营双方的销售运营模式创新和有益尝试，因此公司尚未将该模式推广至公司其他生产基地，目前该模式仅涉及广东省五个城市。公司未来的产销模式还是以直销模式为主，以特定区域经销模式为辅。

**4、公司为何与竞争对手成立经销商？**

答：公司与竞争对手设立合营公司的考虑如下：一、整合双方销售团队，节约销售成本；二、整合双方管理、生产及服务经验，更好地服务客户；三、整合双方产能及产品多样性，更好地满足客户对产品的供期和类型的要求；四、经销区域的考虑，这一销售区域选择主要基于合理运输距离的考虑和从订单获取角度考虑。

**5、在同行竞争激烈，产品同质性强的情况下，公司的优势主要体现在哪几个方面？**

答：根据综合竞争实力和品牌影响力的差异，在行业内公司有以下优势：

（1）品牌优势：公司始终坚持以“发展自有品牌为主”的发展战略，产品得到了市场的广泛认可。“三和”品牌在业内已经取得较高的知名度和良好口碑，公司日益提升的自有品牌影响力有利于加快市场拓展和新产品推广的速度。

（2）技术优势：公司的技术水平在行业内处于较为领先的水平，奠定了公司核心竞争力的基础。同时，依靠多年的技术积累，公司已逐步树立在细分领域主要产品标准制订的重要

地位。

(3) 规模优势：公司是国内为数不多的集研发、生产、销售及配送服务为一体的现代化大型预应力混凝土管桩生产和集团化运作的企业之一。

(4) 质量优势：通过多年的经验积累，生产工艺的持续改进，公司建立了完整、有效的质量管理体系。公司在主要原材料采购方面，采用集中采购的方式，保障原材料质量的稳定性，生产方面在布料、合模、张拉、离心、蒸养等关键环节均采用高标准质量要求严格管控，使得公司管桩质量在行业中优势明显。

(5) 研发优势：公司大力构建以企业技术中心为主要形式的企业技术创新体系，公司截止 2021 年 4 月 30 日共拥有专利 101 项，其中发明专利 25 项，实用新型专利 75 项，外观设计专利 1 项。

(6) 管理和人才优势：公司拥有专业稳定的管理团队，管理层成员均拥有行业多年从业经验以及企业管理经验，形成了公司突出的管理经验优势。

**6、公司 20 年设立了新的海外子公司，在疫情不稳定的形势下，海外布局是否会明显影响公司盈利水平？**

答：公司目前主要市场为国内市场，在海外市场开拓模式方面，实行先建立销售渠道、后建基地的模式，以减少公司海外市场开拓的风险；在海外市场选择方面，公司拟采取先东南亚、后南亚、再非洲的布局，由近及远，稳步开拓海外市场。印尼三和主要从事印尼地区的管桩销售业务，并无建设生产基地。因此公司的海外布局并不会因疫情因素明显影响公司盈利水平。

**7、成本端原材料占产品成本较高，公司业务受原材料价格影响大，在今年原材料大幅上涨的情况下公司如何应对？**

答：公司产品的原材料主要为 PC 钢棒、线材、端板、水

	<p>泥、砂、碎石等，总体上原材料成本占产品成本较高，因此原材料价格变动对毛利率影响相对较为明显。针对最近水泥钢材涨价，公司相应也调整了管桩的售价。同时，公司通过加强存货管理、合理安排原材料采购量等措施，与重要的供应商签订了合作协议，优先保障公司原材料供应，减少了原材料价格波动对公司生产经营的影响。</p> <p><b>8、下游企业多为一级或特级资质建筑企业，成本向下游转嫁对公司来说是否困难？</b></p> <p>答：公司在行业内具有规模优势，在预制混凝土桩市场需求旺盛的时候，对下游也有一定的议价能力，能将部分上游原材料的涨价因素传导至下游。</p> <p><b>9、公司运输主要以公路运输为主，是否有考虑过较为便宜的水路运输？</b></p> <p>答：公司的运输方式主要以陆路运输为主、水路运输为辅。对于部分大项目和发货境外的项目距离远、体量大，这种情况下基本为外请内河运输和海运运输，但是运费较一般项目高。</p> <p><b>10、公司未来研发投入的计划？</b></p> <p>答：公司未来将进一步完善人才管理和激励机制，不断加大设计研发投入，加强研发团队的管理，增强公司技术实力，努力打造一支更稳定、更具专业性、更能满足市场需求的研发团队；公司将在现有生产工艺的基础上，通过技术革新、产业结构升级、核心产品产能扩充，提高公司产品的竞争力和产品附加值。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2021年5月24日