

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：2021-007

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	长城证券股份有限公司 花江月
时间	2021年10月14日下午3:00
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>1、预制混凝土桩行业的市场空间、公司的市占率情况？行业格局及未来的展望情况如何？</p> <p>答：预制混凝土桩产品在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销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。</p> <p>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</p>

与水泥制品协会自统计以来发布的数据，截止 2020 年度，公司连续八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。

2、管桩行业主要的下游客户？管桩是否与水泥等产量情况挂钩？

答：管桩行业下游客户主要为工程建设单位（业主单位）及施工企业（施工单位）。水泥虽然是生产管桩的原材料之一，但其用量在水泥的销量中占比不大，对水泥的产量影响有限。

3、成本端原材料占产品成本较高，钢材类等原材料价格大幅上涨，对公司的影响程度如何？水泥、砂、碎石价格波动对公司的影响？成本向下游转嫁的难度情况？

答：公司产品的原材料主要为 PC 钢棒、线材、端板、水泥、砂、碎石等，总体上原材料在产品成本占比较大，因此原材料价格变动对毛利率影响相对较为明显。成本向下游传导具有一定的滞后性，转嫁的难度主要取决于市场的供求关系。

4、公司直销和经销收入的占比情况？毛利率和账期差异？未来规划？

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。公司向经销商销售桩类产品的价格确定模式为间接市场化定价模式，直销模式与经销模式毛利率差异不大。

公司对经销商的信用政策为月结，对直销模式客户一般采取的信用政策包括先款后货、“预付款+定期或定量结算”、额度内按期结算等方式。

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。

5、PHC 预应力高强度混凝土管桩生产基地项目进展情况如何？

答：公司目前在广东、江苏、浙江、福建、湖南、湖北、辽宁、山东、山西、安徽等省份共有 15 个生产基地，不包括江门基地以及下半年在浙江绍兴市以租赁资产的方式投产运营的生产基地。

在湘潭高新技术产业开发区、江苏省泰兴虹桥工业园区、湖州市南浔区菱湖镇拟新建的生产基地，目前各实施主体已领取了营业执照，项目正在持续推进中。

6、公司和建华建材相比较，优劣势主要有哪些？

答：国内预应力混凝土管桩企业根据综合竞争实力和品牌影响力的差异已经形成了阶梯化竞争格局。国内预制混凝土桩的第一梯队以建华和三和为主，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。

建华规模比我们大，布点比我们多。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的标准制订的重要地位。

（3）规模优势：公司是国内为数不多的研发、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 9 月 30 日共拥有专利 122 项，其中发明专利 25 项，实用新型专利 96 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。

公司的劣势：规模有待进一步扩大，虽然公司生产规模优势明显，但仍有部分区域市场尚待进入。

7、管桩的运输半径是多少？目前陆路和水路运输的占比？成本差异？

答：管桩的陆路经济运输半径在 150 公里左右。公司的运输方式主要以陆路运输为主、水路运输为辅。具体核算没有按陆路和水路运输区分。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。

8、公司采取了哪些绿色低碳的措施？

答：公司始终秉承节能、绿色发展的理念，通过“煤改气”使用清洁能源替代传统能源或外购蒸汽、优化生产工艺技术（如采取免蒸压、半免蒸压工艺）、装备智能化、新材料的应用、新产品的开发、余浆循环利用工艺等节能降耗措施，加强过程管控，综合提高能源利用效率。

9、公司是否存在季节性？

答：预应力混凝土管桩均是在工厂内完成生产，且采取蒸汽养护工艺，因此在北方冬季气温过低时，因混凝土容易结冰冻伤或砂石子冻结不能输送而影响部分生产。此外，我国部分地区春夏季多雨，部分管桩施工单位受雨季影响停工，对管桩需求有一定影响。

10、毛利率的同比下降的主要原因是什么？

答：宏观环境影响，一方面大宗商品价格波动异常，特别是钢材、水泥等原材料价格频繁上调，主营业务成本上升，另一方面公司产品销售价格向下游传导相对滞后，导致公司产品销售毛利率同比下降。

11、公司有无委托生产？委托生产的质量及成本方面与公司自产的产品有无区别？

答：公司有委托生产的情况，但是占比很小。对于委托生产的产品公司会有专人全程跟踪管理，产品的生产及工艺流程全部符合国家及公司标准。由于委托生产主要是在现有基地无法覆盖的区域，成本方面也会有一定的优势。

12、公司今年和明年的产能增速预计如何？

答：公司现有在建项目如能如期达产，今年和明年的产能增速

	<p>预计可以达到 20%左右。</p> <p>13、公司对 PC 构件的发展有哪些的推进？</p> <p>答：湖北新构件的 3 条 PC 构件生产线（其中：1 条移动线、2 条固定线）于 2021 年 6 月底初步具备试产条件，预计投产后每年可增加 8 万立方砼产能。</p> <p>14、公司年初制定的营收增长目标是多少，是否能完成？</p> <p>答：公司年初制定的营业收入同比增长 10%-25%，预计可以完成。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 14 日