

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：2022-001

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	1、参与单位名称及人员姓名： 兴业证券 黄杨 2、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
时间	2022年2月25日
地点	公司三楼研讨会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	1、随着“稳增长”政策出台，目前公司是否感受到下游需求回暖？预计何时能感受到明显的回暖？ 答：从目前公司的情况看，工业项目回暖幅度较大，预计随着“稳增长”政策的进一步落实 4-6 月整体回暖将加速。 2、公司在华南地区的主要竞争对手有哪些？他们的产能规模大概多少？ 答：华南地区主要竞争对手有建华建材在片区内设立的管桩厂、广东宏基管桩有限公司，根据中国混凝土与水泥制品协会发布的数据，2020 年建华建材、广东宏基管桩有限公司年产量分别为 18362 万米、844 万米。

3、公司的主要客户有哪些？今年是否有变化？

答：公司主要客户涉及国企、民企土建总承包及分包单位以及工业企业，除了经销商广东和建新建材有限公司外，还有如中建四局建设发展有限公司、浙江石油化工有限公司、中国建筑第八工程局有限公司等客户。预计今年主要客户群体变化不大，针对光伏、新能源等客户群体会有所增加，但不会对公司经营产生重大影响。

4、公司对客户的信用政策情况？

答：公司根据客户经营实力、客户资信、产品类别、采购规模、历史合作情况对客户进行等级分类管理，对于优质客户一般在项目供货期间和供货完毕后给予不等的付款周期。公司一般给予主要客户月结或票后 30 至 90 天左右的信用账期，部分客户先款后货。

5、公司在物流方面的布局？运输费用是否有进一步下降空间？

答：由于管桩产品的体积、质量大，运输成本高，每一个生产基地都配套有相应的运输子公司负责配送管桩产品。运输工具有汽车运输、船舶运输。近距离以汽车运输为主，远距离辅以外请船舶运输。

运输费用受燃油成本高企，从目前的运行情况看下降的空间不大。

6、公司对销售人员的考核政策？对生产人员的考核方式？

答：公司对各级销售人员的考核按照月度、年度进行。对直接生产人员的考核以计件单价，按多劳多得的宗旨，采用集体计件方式进行。

	<p>7、公司目前在手订单的未供量？跟去年相比如何？</p> <p>答：经初步统计公司目前在手订单的未供量与 2021 年同期相比略有减少，但与去年年末相比又略有增加。</p> <p>8、哪些领域的管桩需求增长较快？公司计划如何针对性地布局？</p> <p>答：近期工业、电力领域管桩需求增长较快，公司计划一方面通过覆盖区域空白市场增量，另一方面有针对性地加大各领域的市场开拓（如轨道交通、石油化工、冶金、水电、光伏项目等）。</p> <p>9、公司目前的产能规模？未来的基地规划及产能布局？</p> <p>答：公司目前包括中山共有 16 个生产基地（不包括在建的江门基地以及租赁的绍兴基地），桩类产品年产能有 3785.85 万米（根据各基地瓶颈工序，按照设备每年工作天数 300 天，每天工作时长 12 小时进行计算）。盐城基地正在扩建中，未来规划还在江苏泰兴、浙江南浔、湖南湘潭、山东无棣新建生产基地。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>