

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	<b>一、参与单位名称及人员姓名：</b> 1、上午 10：00 长城证券 花江月、濮阳、王龙，东方财富基金 钱监亮，招商信诺资管 李万鹏，西南证券自营 李架，中冀投资 贾俊超  2、下午 15：00 银河证券 王婷、贾亚萌、高玉鹏，中银证券 郑静文、林祁桢、郝子禹、陈浩武、杨逸菲  <b>二、上市公司接待人员姓名：</b> 董事会秘书吴延红、财务总监汪志宏、证券事务代表高永恒
时间	2022 年 4 月 29 日 10：00 2022 年 4 月 29 日 15：00
地点	公司三楼会议室
形式	机构电话会议
交流内容及具体问答记录	<b>一、董事会秘书吴延红女士简单介绍行业及公司 2021 年及 2022 年一季度的基本情况</b> 公司是一家专业从事预应力混凝土管桩产品研发、生产、销售的高新技术企业，2021 年登陆资本市场的公司，大类上面是属于建材，细分属于水泥制品。2021 年年报有的数据同比下滑，主要是上半年材料价格发生波动、国家对房地产调控力度加强、能耗双控政策的实施以及疫情的影响。2022 年一季报也不理想，主要的原因是市场需求下降。

## 二、问答环节：

上午 10: 00

**1.公司 2021 年收入增速快于行业，净利润降幅高于行业、销售利润率低于行业，主要原因是？**

答：公司在 2021 年有在湖北收购一个基地，在这个过程中有整合费用；公司于 2021 年中期想开拓浙江市场，因此有租赁生产基地，有较大的费用支出；公司的江门项目投入也较多。公司的生产基地跨度也大，且各地经济发展程度差异较大，公司在经济欠发达地区生产基地的业绩对整体业绩有所拖累。

**2.公司今年对费用控制的展望如何，费用增长是否会保持稳定？**

答：因为建材行业有较为明显的周期性，再加上外部大环境的不可抗力因素，公司对成本控制提出更多要求，降低费用而增加盈利是今年的主基调。

**3.公司应对原材料涨价的举措目前的成效如何？一季度原材料价格的情况，全年展望？下游需求对我们成本传导的具体作用如何？**

答：公司有调价机制，是随市场原材料波动而波动。而转嫁成本的多少取决于下游的需求，当下游需求旺盛时，材料涨价对成本造成的压力可以向下转移。下游需求不足的时候，由于供大于求，价格传导比较困难。一季度材料价格是稳中有波动。公司对全年的原材料价格展望是应该不会出现像去年那样极端的情况，可能是稳中略升，将相对平稳。

**4.直销的毛利率降幅比经销大的原因？**

答：从行业诞生至今，直销一直是行业主流，而经销是公司

在 2015 年和行业竞争对手做的一次尝试。公司在目前市场需求不足的情况下，直销模式是各基地市场竞争的结果，因此直销的利润下降比经销幅度大。经销模式的毛利率降幅不大，是因为公司和建华在区域里凸显了品牌、品质和经营管理的优势。

**5.公司今年一季度订单情况？对西部区域未来的判断，有无明显的改善？**

答：公司今年订单比较多的还是在经济发达区域，例如华南和华东区域，尤其是比较适合用管桩的长三角、珠三角区域。目前西部地区看不到订单有很大增长。

**6.2021 年应收账款大幅增加，是否存在计提减值的风险？公司对于未来风险把控的思路？**

答：公司 2021 年销售规模大，应收账款的增加在可控范围内，而 2020 年国家刺激政策显现效果，公司现金流较好。因此 2021 年比对 2020 年的基数较高。从目前的应收账款总额和周转情况来看，增加的应收款大部分在 3-12 个月之内，公司认为风险可控。在目前疲软的市场下，公司销售增加，就需要顺应市场情况，而增加一定的应收账款。

**7.今年稳增长背景下基建投资向好，龙头企业订单较好，体现到公司层面的影响？是否处于前端受益的企业？**

答：公司还需要等待国家政策效果显现。

**8.房地产在公司应收款整体的占比是多少？**

答：公司的应收款原则是根据发货量进度而结款的，且 2021 年下半年房地产企业开工量不大，公司的产品主要用于工程的前期，因此公司的房地产业务应收账款占比不高。

**9.2021年市场集中度是否有进一步提升？中小企业的出清情况如何？**

答：根据区域特点、市场需求以及公司掌握的信息，中小企业在华中和华东地区退出大于新增。但是华南地区退出不明显。

**10.公司混凝土预制构件业绩增速较快，这方面的主要竞争优势是？未来的业务结构规划？**

答：公司在制品行业里的制程、管理、渠道都有优势。目前预制构件行业竞争激烈，产品价格、利润持续走低。公司目前产品主要是桩类产品，构件类产品公司将根据市场情况逐步增加投入。

**11.2021年公司管桩产销量有所增长，外购委托生产的量却在下降，这是基于什么考虑？**

答：公司优先发挥自身产能，外购是对自身产能的补充。这个量是根据公司自身产能情况和订单情况变化决定的。

**12.2021年公司桩类产品产能 3,785.85 万米，今年的产能增速将达到什么样的水平？江门、盐城、以及其他新建基地后续产能的时间规划？**

答：按照传统生产线来看，达产较快。但是目前公司新投入的生产线，自动化程度较高，在行业中较为超前。新生产线有一个调试、磨合，达产还需一点时间。江门4月份试产，5月开始投产。盐城根据当地区域市场，投产时间会稍微晚一点，可能会在六月份左右达到这个投产状态。新建的其他基地暂时没有能够今年完全建成的。

**13.公司下游需求中房地产占比、基建占比情况如何？未来客户结构的规划？不同类型客户账期、毛利率的差别？**

答：公司房地产业务占比不到 30%，其他业务还包括工业、基建等其他应用领域。房地产业务毛利居中，国家大型基建项目和大型工业设施工业厂房的整体毛利水平会好些，因为其对产品的品质和供货能力要求较高，公司可以发挥优势。

**14.公司未来几年区域市场开发规划？**

答：主要在市场需求较大的地区，包括总部所在的粤港澳大湾区，华东区域主要包括江浙，中部沿长江地区包括湖南湖北。

**15.疫情对公司生产经营的影响？对下半年的展望如何？**

答：延续到 4 月的疫情对公司影响较大。受疫情影响，今年公司的几个基地都有出现一至两周的停限产。尤其是苏州三和，对公司经营影响较大。但公司管理层对未来的发展态势较为乐观，快的话二季度，慢的话三季度整个市场会好转起来。

**16.山东三和成立对公司的影响？**

答：公司考虑山东的区位优势，环渤海湾，有水路运输的便利，因此公司想去那边寻找发展机会。目前山东三和还未成立对公司业务没有影响。

**17.年报中公司营收增长目标 10-20%，会不会在需求回暖可以往中值偏高增长？公司有无利润目标？**

答：如果市场起来的话，公司的营收目标将往高值努力。公司的利润目标预期是希望利润能够平稳增长。

**18.公司今年在手订单增量如何？今年全年行业需求判断？**

答：根据对区域内正开工和未来要开工工地的统计，行业复苏目前还没有显现，整个市场到现在来讲相对疲软。公司预计行业在下半年将逐步复苏。

**下午 15: 00**

**1.公司目前总产能情况？后续产能扩张计划？**

答：2021 年公司桩类产品总产能有 3780 多万平方米。江门基地和盐城扩建对传统的生产线进行了很大的一个改进。主要是在装备的自动化方面加大了投入和升级。江门生产线投产之后，它的产能就比我们的传统线要高很多。江门四月份的时候陆续进行了试产，五月份将正式进入投产状态。盐城根据他当地区域市场，投产时间会稍微晚一点，可能会在六月份左右达到这个投产状态。未来还会有产能扩张，会在江苏泰州以及浙江湖州新建两个生产基地，今年处于筹备和建设阶段，如果产能释放的话，也要到明年。整体布局在经济比较发达、地质条件用桩量比较大的区域。主要是粤港澳大湾区、华东地区。未来的话还会在长江经济带湖南、湖北、环渤海这些地方考虑。

**2.泰州和湖州的产能？江门五月份投产的产能释放是否有一个时间？**

答：泰州的产能是年产 450 万平方米，湖州是年产 600 万平方米。江门基地产能释放有一个过程。现在的规划是三个车间，我们目前建成和投产是两个车间，第三车间还需要有大概四五个月建设的时间。另一方面由于创新做法导致产能释放前期有一个调试、磨合的过程。预估时间会稍微长一些才会陆续到达产这样的过程。

**3. 目前一季度来看原材料价格仍然是处于高位，后续公司有哪些应对措施？**

答：第一个，面对订单周期稍微长一点或是供货量稍微大一点的都会有调价机制，销售价格也会随着这个材料的波动去向上传导。第二个是我们本身在应对材料波动时，供应采购方面会根据这个实际情况采用一些锁价手段。第三是提高采购频次，随着市场价格波动灵活调整。

**4. 公司目前基建和工建方面的业务订单的情况？占比大概是多少呀？**

答：基础设施建设方面有轨道交通占不到 2%，公共设施、公共建筑占比 11%左右，大型工业占到 30%-40%，其他还有轨道交通、高速公路等，房建那一块的占比不超 30%。

**5. 公司目前主要的客户种类？**

答：大型钢铁基地、石化基地、粮食储备、油储等大型设施。

**6. 客户回款情况？账期大概是多久？**

答：大型项目的回款保障度相对是比较高的。四十到五十天左右。相比之前有所减慢，但在可控范围内。

**7. 公司所在华东地区业务受疫情的影响和运输的影响大吗？当前这两个区域的市场情况怎么样？**

答：苏州地区子公司停产有近一个月，这个影响是很大的，运输也是受到了很大限制。盐城基地开工率在百分之四五十左右。

**8. 公司 2021 年制造费用增长的主要原因？**

答：2021 年的整体收入和产量都有所增长，制造费也对应有一定比例的增长。这个增长应不能算作异常或者大幅提高。

**9. 公司的 PC 构件 2022 年有什么发展规划？**

答：2020 年在湖北投了 PC 构件的生产线，目前在南京、宿迁都有构件生产。由于竞争激烈，价格和利润都在下降，因此今年的构件方面没有增长目标。我们争取把自己能在水利、公共设施方面能做的发挥好。

**10. 公司受国家绿色环保政策的影响大吗？**

答：前两年受影响，目前影响不大，之前由燃煤锅炉去提供蒸汽，现在按照环保要求进行了煤改气，同时在材料的堆放方面，对料仓、输送带进行全密闭也达标。同时按照政府要求利用厂房屋顶用光伏发电的模式减少碳排放，目前正在跟南方电网积极配合推动该项目。

**11. 与建华建材公司相比贵公司的优势和竞争力？**

答：建华建材规模比我们大很多，但三和品牌在行业里面的口碑或者认可度是比较好的，技术方面应用了更多的自动化的创新，对产品工艺上面也进行了很大的一个改进，降低蒸汽的消耗也能做出来更好的品质。

**12. 公司是否进行原材料储备？成本是否有效传导？**

答：行业特点在于周转快，而且一定程度上也是根据市场现有需求能够把价格上涨的压力进行传导。水泥的波动相对较为平稳，因此不会进行太大量的储备。

**13. 公司海外项目目前进展？**

答：受国家政策和疫情影响基本停滞。

**14. 公司的业务结构？未来重点拓展哪些客户群体？**

答：现在应用比较多的是大型钢厂、石油炼化基地等大型工



	<p>业项目，未来会根据国家产业的发展做调整，更多关注光伏、海上风电管桩的适用场景。</p> <p><b>15. 公司目前在手订单情况？公司 2022 年有哪些的预期新增？</b></p> <p>答：市场增长目前还没有显现，整个市场到现在来讲相对疲软。随着政策陆续出台二季度之后市场应该会慢慢恢复。</p> <p><b>16. 公司对今年全年的展望？经营规划或业绩目标？</b></p> <p>答：销售目标再增长 10%-20%。希望利润能够平稳增长。</p> <p><b>17.整个行业的未来发展情况如何看待？</b></p> <p>答：管桩本身属于预制桩。国家一直在推建筑物的预制化，我们是很标准的预制件，比现在所谓的 PC 构件有更多优势，经过多年发展运用已经比较成熟。未来管桩的产品也会向口径更大的方向发展，应用领域会更广。随着应用领域的增长更多会应用到桥梁、光伏、海上风电等方面，现在有很多领域做桩基础因为地质条件还是用的灌注桩。将来也可以由预制桩替代部分灌注桩，因此未来有很大的发展空间。</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>