

股票代码：003037

股票简称：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：2022-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	一、参与人员： 通过约调研平台参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者 二、上市公司接待人员姓名： 董事长：韦泽林 董事、总经理：李维 董事、副总经理、董事会秘书：吴延红 独立董事：杨德明 财务总监：汪志宏 招商证券保荐代表人：万鹏
时间	2022 年 05 月 20 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	微信小程序“三和管桩投资者关系”
形式	网上会议
交流内容及具体问答记录	1、问：请问近几年公司净利润波动比较大的原因是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！公司的主要产品预应力混凝土管桩属于基础建筑材料，其需求量与国家固定资产投资规模密切相关，由于基础设施投资、工业投资和房地产投资受宏观经济周期性波动的影响较大，因此预制混凝土桩也具有周期性特征。2021 年混凝土与水泥制品行业，受到材料价格剧烈波动、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，全年行业经济增收不增利。公司 2021 年与行业发展状况相匹配，尽管营收增长了

14.23%，归母公司净利润却下降了 76.32%。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

2、问：2021 年度和 2022 一季度销售毛利率下降较多，请问具体是由哪些方面原因造成？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年毛利率同比下降 4.75%，主要原因是受宏观因素的影响，一方面大宗商品价格波动异常，特别是钢材等原材料价格频繁上调。2021 年公司产品的主要原材料中，PC 钢棒平均采购价格同比上涨 29.87%，线材平均采购价格同比上涨 36.03%，端头板平均采购价格同比上涨 21.29%，水泥平均采购价格同比上涨 8.45%，砂平均采购价格同比上涨 8.83%，碎石平均采购价格同比上涨 2.26%。加上限电限产、疫情等多重因素叠加，致使主营业务成本上升。另一方面市场需求放缓，企业生产经营受到制约，公司产品销售价格向下游传导相对滞后。2021 年年报及 2022 年一季报公司执行财政部于 2021 年 11 月 2 日发布的《企业会计准则实施问答》有关规定，针对发生在商品控制权转移给客户之前，且为履行销售合同而发生的运输装卸费用，由销售费用变更为主营业务成本科目列报。按照可比口径，公司 2022 年一季度毛利率比去年同期上升 0.79%。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

3、问：年报显示公司应收账款相比去年增加 1.8 亿元，请问这部分应收账款来自哪些项目？一季报应收账款也出现大比例上升，请问公司对于应收账款的催收做了哪些工作？

答：尊敬的投资者，您好！2021 年年报应收账款相比去年增加 1.8 亿元，主要是由于部分大项目销售回款进度放缓所致，比如浙江石化项目期末应收余额有 9,385 万元，该笔应收款于 2022 年 1 月就收回 8,440 万元。公司对于应收账款建立了完善的管控制度，从赊销客户资质、抵押担

保、授信审批、逾期催收、责任追究等环节都有制度要求，并严格执行。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，公司认为整体风险可控。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

4、问：疫情对公司经营状况产生了哪些影响？是否有有效的应对措施？

答：尊敬的投资者，您好！疫情延续至今对整体市场需求、产品交付、材料供应及物流运输等方面都有影响。面对疫情，公司一方面严格贯彻落实政府关于疫情防控的各项措施，积极配合有关部门开展核酸检测及防控管理工作，防范疫情扩散风险；另一方面积极进行经营策略调整，通过视频会议和线上办公等形式，利用供应链布局优势，合理调配非封控区基地库存，全力保证客户订单的如期交货，尽可能降低损失，确保公司整体经营稳定；同时在严格遵守疫情防控要求的前提下，提前做好受疫情影响单位产销提升准备工作，以便在疫情管控结束后尽快恢复正常生产经营。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

5、问：在国内预制混凝土桩企业集中度较高的情况下，公司如何扩大企业自身规模，提升市场份额？

答：尊敬的投资者，您好！预制混凝土桩产品具有广阔的市场空间，行业内企业家数众多，行业集中度和公司的市场占有率仍有进一步提升的空间。公司将根据现有市场状况，进一步提升公司产品生产能力和研发能力，投资增加大直径桩（ $\Phi 800\text{mm}$ 以上）的自动化生产线，满足高承载力的工程需求，丰富公司的产品结构，提高高毛利产品的生产能力。同时进行差异化产品的生产和销售（如实心方桩、空心方桩、变径桩等），满足不同客户的使用要求。积极开发不同领域，不同性能要求的预制桩产品。公司通过资金优势和规模优势，积极推动差异化竞争，在环保和

生产自动化方面加大投入，提高效率，提升公司的产品定价能力，增加市场竞争优势。同时，2021 年公司通过股权收购增加了荆州基地，以资产租赁的方式增加了绍兴基地，截止 2021 年年底已有了 17 个管桩生产基地（不含 2022 年将投产的江门基地），依托全国性布局的生产基地，公司业务覆盖相关地区都有独立的营销团队和配套的物流配送体系。公司现有的生产和营销网络能够及时响应客户需求，提高服务水平。未来公司将继续执行高质量增长发展战略，进一步增强公司规模优势，凭借多年积累的“三和”品牌优势及优质的产品品质加强空白区域覆盖，扩大公司市场占有率。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

6、问：公司经营性现金流情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！2021 年度公司经营性现金流同比下降，主要是受当年下游市场需求变动、疫情等因素影响，销售回款进度有所放缓所致。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

7、问：请问公司目前的产能情况和 2022 年的产能布局规划

答：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年桩类产品产能 3785.85 万米，产能利用率 108.84%。公司年设计产能 500 万米的募投项目“江门预应力高强度混凝土管桩生产基地建设项目”、年设计产能 320 万米的盐城三和预应力高强度混凝土管桩生产线扩建项目，2022 年 4 月已开始试产，其产能有望逐渐释放。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

8、问：江门基地目前的建设进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！2022 年 4 月已开始试产，其产能将逐渐释放。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

9、问：随着基建投资的推进，市场需求有望大幅提升，2022 年以来的管桩市场需求表现怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！2022年是实施国家“十四五”规划发力之年，经济工作以稳增长为重，基建发力在即，市场有望逐步复苏，同时上游原材料价格依旧保持高位运行，对公司而言，机遇与挑战并存。公司今年订单比较多的还在经济发达区域，例如华南和华东区域，预计在国家政策的支持下行业有望逐步复苏，考虑到政策导向存在不确定性，请注意投资风险。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

10、问：能否请公司领导介绍下公司未来的发展规划？

答：尊敬的投资者，您好！2022年是实施国家“十四五”规划发力之年，经济工作以稳增长为重，基建发力在即，市场有望逐步复苏，同时上游原材料价格依旧保持高位运行，对公司而言，机遇与挑战并存，公司将继续沿着绿色低碳、高质量方向发展，坚持把安全生产放在首位，统筹疫情防控和安全生产，凝聚共识，协同发力，全面推行增长战略、创新战略、总成本领先战略、人才战略，积极应对内外压力和挑战，不断提升“三和”品牌的影响力、竞争力，完善风险防控工作体系和内控机制，为新一轮高质量发展注入增长新动能。（1）继续着力强化服务式营销团队的建设，坚持销售最大化，效益最大化，凭借多年积累的“三和”品牌优势及优质的产品品质加强空白区域覆盖；（2）继续在产品开发与技术创新方面发力，以市场需求为导向的基本原则，保障持久耐用的产品品质，满足客户的个性化需求，通过采用免蒸压、水养护、屋顶光伏应用等节能、减排、降碳，降本增效，实现绿色制造；（3）将进一步推进精益化生产与总成本领先战略，坚持走数字化创新经营，构建一个适应变革高效与敏捷的组织，打造用户导向和价值驱动的文化氛围；（4）继续在人才战略方面强化人才梯队建设，引进行业专家，并结合公司实际

积极推进和优化人才培养，建立一套数字化核心人才的引入和培养机制；（5）以江门基地投产为契机，打造具备行业领先水平的智能化、自动化管桩制造基地，有序推进在投项目的建设，引领行业高质量发展，带动管桩产业升级。（6）根据市场情况，继续加大预制构件的研发力度，沿着创新、绿色、低碳、环保的方向，稳步推进 PC 构件的发展。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

11、问：公司对 Q2 和全年的业绩有何展望？

答：尊敬的投资者，您好！一方面，2022 年 4 月，国务院常务会议指出，要把稳增长放在更加突出的位置，统筹稳增长、调结构、推改革，切实稳住宏观经济大盘，基建投资需求有望提升，房地产投资增速也有望企稳回升；另一方面，上游原材料价格依旧保持高位运行，疫情等因素仍然对公司经营存在影响。我们希望 2022 年利润能够平稳增长，但能否实现取决于经济环境、市场需求、疫情等诸多因素。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

12、问：公司目前的产能能满足订单需求吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前除了苏州三和受疫情影响有部分订单延期交货以外，其他子公司的产能均可以满足客户的需求。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

13、问：公司收入持续增长的驱动力来自哪里？

答：尊敬的投资者，您好！主要有一方面是国家产业政策的引导和支持利好行业发展，公司生产的产品无论是预应力高强混凝土管桩，还是预制构件，均为节能环保产品，符合国家产业政策支持发展方向。另一方面固定资产投资规模扩增，特别是基础设施建设的推进有助于销售持续增长。同时公司核心竞争力为收入增长也提供了支撑。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

14、问：请问公司未来的区域扩张计划？

答：尊敬的投资者，您好！未来公司将继续执行“沿江西进，沿海北上”的发展策略，集中在经济比较发达、用桩量比较大的区域，如粤港澳大湾区、华东地区，同时会考虑以湖南、湖北为主的长江经济带区域，环渤海湾区域等。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

15、问：公司海外业务暂时停滞，请问未来对海外业务拓展有什么具体的规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司海外业务占公司整体比重较小，2020至2021年海外业务收入占比不足1%，主要市场为国内市场，公司海外业务受疫情影响暂时停滞，对公司的整体业务影响较小。公司未来对海外业务的规划是紧跟我国一带一路倡议，积极跟随国有企业走出去，在海外市场开拓模式方面，继续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。如果未来疫情影响逐渐减弱，公司的海外业务仍具有较大的提升空间。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

16、问：公司在人才建设方面会有哪些举措？

答：公司自成立以来始终重视技术队伍、销售队伍的培养和培训，全面建立了包括人力资源战略规划、绩效考核管理、人事管理等运作流程体系以及完善的人才激励机制，综合运用薪酬福利、绩效和任职资格评定等方法，努力创造条件吸引、培养和留住人才，培养出了一批行业的技术创新、生产管理、市场营销人才。未来几年，公司计划将继续通过招聘和内部培养研发人员，保障与公司下游客户密切相关的各项技术创新与产品开发计划的顺利执行。通过研发人员的引进，输入研发新鲜血液，提高产品技术含量和丰富产品线；深化与院校、研究机构之间的研发合作

关系，丰富公司研发人员体系和数量，进而培养自主创新的综合性人才。

17、问：公司的研发投入处于同行业什么水平，未来研发重点将放在哪些领域？

答：尊敬的投资者，您好！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，实现了技术研发和装备自动化研发的自主化，制度化、流程化、标准化的运作管理机制，公司研发投入处于行业前列，使得公司的研发水平在行业中优势明显。未来公司将继续加大桩类产品及PC构件研发投入，重点将放到新领域的功能预制桩产品开发和材料领域的研究，持续研发最具竞争力的产品、工艺技术以及自动化装备，进一步提升公司研发实力，优化产品结构，持续为客户提供高品质、高性能、高附加值的产品。感谢您对三和管桩的关注，谢谢

18、问：相较于竞争对手，公司的优势主要体现在哪些方面？

答：尊敬的投资者，您好！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。公司的品牌知名度、生产规模、市场占有率、研发实力等均位居国内同行业前列。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。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，截至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（中国）有限公司为主，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。综合来看公司有品牌优势、技术优势、规模优势、研发优势、管理和人才优势等。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

19、问：近年来国家环保节能产业政策趋严，请问公司在环保达标方面做了哪些工作？

答：尊敬的投资者，您好！公司近几年按照国家环保要求积极开展环保达标工作：（1）公司在各个基地陆续进行“煤改气”，增加使用天然气或生物质锅炉的比重，既满足生产对蒸汽要求，也达到相应的环保要求；（2）公司在材料堆放和输送环节，对料仓和输送带进行了全密闭；（3）公司正积极与南方电网开展合作，利用自有厂房屋顶光伏发电模式减少碳排放。（4）成立“节能减排、绿色制造”跨部门专项工作组，从配方、工艺、设备等技术层面进行革新，沿着创新、绿色、低碳、高质量方向发展。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

20、问：公司如何看待预制混凝土管桩产品同质化现象严重的问题，公司如何打造差异化的竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！据不完全统计，全国现有管桩企业家数众多，主要生产 $\Phi 300\text{mm} \sim \Phi 600\text{mm}$ 规格管桩产品，市场竞争激烈，但公司在品牌、质量、规模及服务网络等方面具有较强的竞争力，多年市场占有率保持行业第二，

	<p>尤其在大型客户和大型项目中竞争优势显著，未来仍具有较大的增长潜力。公司将根据现有市场状况，进一步提升公司产品设计能力和研发能力，积极开发管桩新品，包括桩型的改善，设计生产大直径管桩产品（Φ800mm 以上），满足高承载力的工程需求，丰富公司的产品结构。同时进行差异化产品的生产和销售（如实心方桩、空心方桩、变径桩等），满足不同客户的使用要求。积极开发不同领域，不同性能要求的预制桩产品。公司通过资金优势和规模优势，积极推动差异化竞争，提升公司的产品定价能力，体现市场竞争优势。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！</p> <p>21、问：公司将采取哪些措施增加对广大投资者的回报，增强股民对公司的信心？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司将继续做好生产经营工作，根据实际情况综合考虑可持续最有效的举措，尽心尽力保障公司持续稳定发展，力争为公司股价提供业绩方面的支撑。按照《公司章程》《广东三和管桩股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》中的分红的条件、比例及决策程序制定合法、合规的利润分配方案。同时公司也非常重视与投资者沟通，希望为投资者提供更多、更透明、方便投资者做出投资决策的信息，帮助投资者更好理解公司战略和财务状况，帮助投资者了解公司价值，公司希望在创造价值的过程中也能更好地传递公司价值，与投资者共享公司发展成果。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！</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>