

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：2022-008

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（腾讯会议）
活动参与人员	一、参与人员： 天风证券 鲍荣富，国信证券 黄道立，深圳市共同基金管理有限公司 谭鹏飞，深圳市华银精治资产 丁洋，中投金汇资产管理有限公司 伍大为、陈飞，上海雪鯤商业管理集团有限公司 王红刚，深圳海利祥私募基金 欧志川，广东南方传媒投资有限公司 季旭飞，南粤基金 黄嘉辉，中道投资 刘伟，中庸资产 张智成，科乐投资 何沛，金羊基金 张泓亮，荣卓投资 吴安平，鹿秀投资 段少云，玄同投资 周泉，新财富 谢硕、陈宇轩，深圳市二进制资产管理有限公司 黄犇，泽源基金 杨光 二、上市公司接待人员姓名： 董事、总经理：李维 董事、副总经理、董事会秘书：吴延红 证券事务代表：高永恒
时间	2022年11月22日（星期二）15:30
地点	公司二楼会议室
形式	线上腾讯会议
交流内容及具体问答记录	1、问：贵司管桩应用的主要领域是民用建筑和市用工程，请领导展望一下公司明年这两块下游市场的需求情况？

答：从三季度财报可以体现出来，公司净利润环比、同比都取得较大发展。目前看珠三角、长三角有较多工业项目包括工改项目集中开工，同时交通、机场、港口、桥梁类项目都在开工建设。从各个地区的土拍情况来看，我们预计在明年下半年，地产板块可能会有所回升。与此同时，我们还关注到一些大型基建项目、工业项目也是陆续在开工，管桩的用量可能在明年会得到进一步的释放。

2、问：今年三季报里，营销费用比过去几年少了很多，过去几年前三季度都是在5亿以上，今年只有1.2亿，请问是什么原因？

答：公司销售费用主要由运费跟业务人员费用构成，今年三季度下降的原因主要有三个，第一个是销售收入同比下降，业务人员提成减少；其次，运费也因销售收入下降而减少。第三个原因是会计政策发生变更，公司执行了财政部2021年11月2日发布的《企业会计准则实施问答》有关规定，把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。

3、问：今年市场的竞争格局和以前相比大概是怎么样的，公司的市占率大概是多少？排在前面的还是建华管桩？

答：按中国混凝土与水泥制品协会公布的数据，管桩年产量约有4亿多米，我司产量4000多万米，按照产量计算市占率约10%左右。目前还是建华管桩在行里排名第一。

4、问：从数据上看，地产还是比较差，基建还好，制造业和新能源还不错，主要还是想听听领导四季度现在的感受和前面有什么变化？

答：四季度跟三季度没有很大的变化。主要开工的项目，珠三角这边还是集中在一些工业项目上，比如我们所属的中山市，以工改的项目为主，还有像芯片、新能源、电池、比亚迪等这些项目的工程。在能源类，光伏项目非常多，

包括整个珠三角、长三角、中部地区，像湖北的江汉平原光伏的应用。从四季度来看，我们关注到各地的土拍情况以及很多旧改项目，按照土拍、设计、规划，进入到打桩即基础建设的阶段，管桩行业可能会在明年下半年有逐渐复苏的迹象。

5、问：请问公司明年在手的订单情况如何？

答：我们公司的产品在工程的最前端，属于标准的工业产品，一直周转比较快。按照行业特性和日常统计口径，目前在手订单未供量大概是一个多月到两个月的量，同时这个未供量随着市场的变化也会不断地循环累积和增加的，我们不像其他行业一样，可以具体到明年在手订单的数据。

6、问：三和管桩是国内规模最大的预应力混凝土管桩生产企业之一，请问公司在技术方面具有哪些优势？

答：目前我们在技术创新方面一直走在行业前列，首先公司通过对生产线进行不断升级改造，在保证产品质量稳定的同时，提高了设备的综合利用率，使人均产出获得了显著提高，并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。如江门生产制造基地，是目前具备行业领先水平的智能化、自动化现代化管桩生产工厂，无论是在劳动力的强度、人数、安全系数还有节能环保这一些方面，都得到了体现。

公司顺应市场发展，大力投入新产品研发，注重产品的差异化和多样性。近年来，公司除了圆形的管桩，也有异型桩，比如方桩、U型板桩、应用于抗洪涝灾害水利项目以及电力基础设施塔基的支护桩、应用在地铁疏散平台上的预制板等新产品的研发及生产，在新产品竞争市场上占据着领先地位。如公司耐腐蚀管桩产品在比较极端的地质条件下，能满足氯盐腐蚀、硫酸盐腐蚀和冻融破坏不同腐蚀

环境的应用也是非常成熟。公司还在湖北鄂州、南京以及宿迁有三个基地生产装配式构件。

还有一个优势，公司一直积极响应国家对本行业的环保要求，自主研发形成了一系列的环保技术，如公司的“新型PHC管桩余浆循环使用方法”发明专利大大降低了余浆对周围环境的污染，同时还可节约胶凝材料用量，降低生产成本，目前此项工艺也已在行业内得到了广泛应用，为整个行业的生产环境和环保要求做出了较大贡献。在生产制造工艺节能方面，公司取得的“一种免压蒸预应力高强混凝土管桩”的发明专利，改变了PHC管桩产品在其生产过程中常采用的常压蒸汽养护和高压蒸汽养护的二次养护工艺，通过改进减水剂、选用掺合料等方式，免除高压蒸汽养护步骤，符合国家大力推进的节能减排及国家绿色环保的政策要求。

公司依靠多年的技术积累，已逐步树立在细分领域主要产品标准制订的重要地位。

以上是三和近些年来技术上的一些主要优势。

7、问：这次定增有政府的产业基金参投吗？

答：目前公司的定增还处于证监会审核阶段，产业基金这一块有在接触，引入产业基金也是我们的一个重要方向。

8、问：现在公司原材料是怎么控制的，主要是那些砂石、钢材，这些大概占多少成本？

答：产品主要原材料构成是水泥、钢材、砂、石。可以从财报里看到整个材料成本还是比较高，材料成本占比在80%左右。大宗材料的波动，像去年上半年钢材的波动，对我们影响非常大。由于行业特殊性，产品需要快速周转，这也是抵御材料波动的一种方式。因为制程时间非常短，从材料到搅拌，到出成品，一天的时间就可以运到工地，订单的周转期也很短。对原材料的控制，地材类在属地采

	<p>购，随行就市；大宗材料是采用集中采购的原则，以争取价格上的优惠。</p> <p>9、问：公司像砂石这类原材料库存周期是多久？</p> <p>答：库存材料的周期在不出现极端情况，如冬季，雨季等情况时，一般储备 2-3 周的用量。</p> <p>10、问：在手订单一般提前多久接的？跟央企是不是签署年度框架协议？</p> <p>答：跟央企合作，管桩只是他们采购的建筑材料里的一种，最终还是要跟到项目，只会签框架性的协议，如果有项目开工，我们在它的供应商名录里，会按照程序参与正常的竞价，然后接单供货。</p> <p>11、问：房地产占的比例多少，未来这一块下滑，增量能够平衡吗？能够超过下滑的比例吗？</p> <p>答：公司今年 1-3 季度营收中房地产占比是 20%-30%，其余主要分布在工业项目、市政工程、交通运输行业。今年整个市场需求不是很足，波动也很大。尽管目前有时还有一些波动，但趋势向好。</p> <p>随着应用场景的不断增加，桩类产品的应用领域也在不断扩大，如新能源中的光伏项目等。另外，预制桩凭借其质量稳定、施工便捷、绿色、节能、环保等优点，本身发展趋势也是会不断替代原有灌注桩的，这方面预制桩未来还有增长空间。</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>