

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：2024-001

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	<b>一、参与人员：</b> 线上参与三和管桩 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会的投资者 <b>二、上市公司接待人员姓名：</b> 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 银河证券保荐代表人：丁和伟
时间	2024 年 05 月 22 日（星期三）15:00-17:00
地点	微信小程序“三和管桩”
形式	网上会议
交流内容及具体问答记录	<b>1、问：领导好，贵公司产品细分行业竞争格局如何展望？</b> 答：尊敬的投资者您好，国内预应力混凝土管桩企业已经形成了阶梯化竞争格局。第一梯队是具有全国布局能力、提供优质预应力混凝土管桩产品的企业；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项目建设中，并持续提供售后服务，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 2023 年度，公司连续

十一年产量排名行业第二。 预制混凝土桩除了广泛用于工业与民用建筑、市政、桥梁、铁路、公路、机场、港口码头等建筑地基承重外，在光伏、基坑支护、地基处理、河道护理、水利等领域应用的功能性预制混凝土桩也越来越多，如通过渔光互补、农光互补、林光互补等方式，利用光伏区配套发展养殖业、种植业、林业、生态观光农业、沙漠经济，助力乡村振兴。未来持续扩大预制混凝土的应用领域、开发与具体工程相匹配的桩型将是保持行业活力的必经之路。感谢您对公司的关注！

**2、问：权益股权配分登记日和除权日分别定在什么时候**

答：尊敬的投资者,您好！公司 2023 年度利润分配方案已由 2024 年 5 月 16 日召开的 2023 年年度股东大会审议通过，目前正在做权益分派的准备工作，按规定权益分派应在股东大会通过后两个月内进行完毕，本次权益分配的股权登记日将在相关准备工作就绪后进行公告，请您关注公司公告，谢谢！

**3、问：公司 2023 年桩类产品销量及收入均实现增长，但毛利出现下滑，主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好，2023 年毛利率下降的主要原因是原材料价格下降导致桩类产品市场价格一路走低，单位产品销售价格的降幅超过了材料成本的降幅，加上部分区域市场竞争加剧、需求相对疲软，价格竞争更加激烈，产品毛利率呈下滑趋势，感谢您的关注！

**4、问：2023 年净利润下滑的原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好，2023 年，混凝土与水泥制品行业面临着前所未有的经营挑战，诸多不确定因素也令公司经营倍感压力。得益于光伏市场的快速增长，公司凭借对光伏市场的敏锐洞察，积极把握市场机遇，使得用于光伏项目的管桩销量实现稳步增长，有效带动了整体销量的提

升。上半年，公司取得了优于上年同期的经营业绩，展现了强大的市场适应能力和发展韧性，但下半年由于市场的有效需求不足、市场竞争日益加剧以及基建项目资金不足等多重因素的综合影响逐渐显现，产品毛利率出现下降，进而使得全年净利润未能达到预期水平。感谢您的关注！

**5、问：2023 年公司的营业收入实现了 1.20% 的增长，请问这一增长主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！2023 年公司的营业收入实现了 1.20% 的增长，主要是工业、光伏、水利、交通领域的收入增加，有效带动了整体收入的提升。感谢您的关注，谢谢！

**6、问：公司如何应对应收账款规模较大的风险？**

答：尊敬的投资者您好，随着公司销售规模的持续扩大，应收账款的账面金额有所增加，但应收账款总额增幅与营业收入增幅基本匹配。针对应收账款上升的情况，公司加大了对营销相关责任人的绩效考核、并督促营销人员与客户经常对账及催收货款；同时，针对不同客户的经营实力、客户资信产品类别、采购规模、历史合作情况进行等级分类管理，采取不同的信用控制手段，对风险较大的项目防患于未然；此外，公司严格按照合同约定对逾期应收账款进行“绿黄红”三色台账管理，及时采取相应措施维护公司合法利益。上述措施可以有效管理公司应收账款，减少坏账风险。感谢您的关注！

**7、问：你好，汪总，请问公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额同比大幅减少，主要原因是什么呢？谢谢。**

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额同比减少主要系报告期内销售回款进度放缓，应收账款增加所致。感谢您的关注！

**8、问：公司 2023 年哪个领域的产品销量增速较快？**

答：尊敬的投资者您好，2023 年，光伏桩的需求快速增长，

成为预制桩行业市场的发展新增长点。公司凭借对光伏市场的敏锐洞察，积极把握市场机遇，使得用于光伏项目的管桩销量实现稳步增长，有效带动了整体销量的提升。得益于光伏市场的持续向好，公司在 2023 年实现光伏用桩销量 511.2 万米，较 2022 年同期增加 20.78%，占全年桩类产品销量的 11.52%。感谢您的关注！

**9、问：报告中提到光伏桩需求快速增长，公司在光伏桩市场的具体表现如何，是否已成为公司重要的收入来源？**

答：尊敬的投资者，您好！2023 年光伏桩的需求快速增长，成为预制桩行业发展的新增长点。公司在 2023 年实现光伏用桩销量 511.2 万米，较 2022 年同期增加 20.78%，占全年桩类产品销量的 11.52%。未来公司将继续发力光伏市场，扩大产品销量，进一步提升市场占有率。感谢您的关注！

**10、问：请问只有文字，没有现场的吗？**

答：尊敬的投资者您好，本次业绩说明会以线上的方式举行，未安排现场交流会，感谢您的关注！

**11、问：公司产品原材料成本占比较高，公司如何应对原材料价格波动？**

答：尊敬的投资者您好，公司深刻认识到市场环境的复杂多变，积极树立前瞻性的战略意识，并据此制定了一系列有效的降本策略。公司占比高的原材料以钢材、水泥、砂石为主，为了有效控制原材料成本，公司加强了存货管理，确保库存水平既满足生产需求又避免积压；同时，积极遴选优质供应商、多方开发供方资源，确保采购渠道的稳定可靠，原材料质优价廉；还通过扩大集采种类、招标竞价等多种措施，实现采购成本的进一步优化。感谢您的关注！

**12、问：作为连续十年产量排名行业第二的企业，三和管桩在 2023 年的市场占有率有何变化？**

答：尊敬的投资者，您好！根据中国混凝土与水泥制品协会 2023 年规模以上企业预制混凝土桩产量数据，结合公司 2023 年桩类产品的产量计算，2023 年公司市场占有率约为 9.72%，较 2022 年提升了约 0.96%。感谢您的关注，谢谢！

**13、问：公司对未来在光伏、风电、水利项目用桩方面的业务有何规划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司目前的业务主要是桩类产品，还有少量混凝土预制构件。其中 PHC 管桩广泛应用于交通运输、工业项目、市政工程及民用建筑等诸多领域，包括桥梁、高速公路、高铁、石油钢铁工业设施、地产等工程桩基础处理。未来公司将继续深耕传统市场，同时从光伏、风电、水利项目用桩方面发力，不断加大产品在新领域新场景应用的开拓力度。目前，公司已在西北地区设立子公司进行光伏业务布点，以提升空白市场占有率。同时，公司亦已成立了专门的水利项目组，深耕水利市场。公司跟随国家产业发展趋势，挖掘新的合作机会。此外，在稳定国内市场的基础上，公司将紧跟国家一带一路发展规划，提升海外市场占有率，扩大产品销量。感谢您的关注，谢谢！

**14、问：公司 2023 年桩类产品销量实现了 15.83% 的增长，请问这一增长主要得益于哪些市场或领域的扩展？**

答：尊敬的投资者，您好！2023 年公司桩类产品销量增长主要得益于工业、光伏、交通、水利等市场的快速增长，公司凭借对市场的敏锐洞察，积极把握市场机遇，参与局部区域市场大项目建设，有效带动了整体销量的提升。感谢您的关注，谢谢！

**15、问：你好，董秘，请问公司 2023 年度有分红吗？谢谢。**

答：尊敬的投资者您好，经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2023 年 12 月 31 日，公司可供股东分配的利润为 420,823,829.99 元。综合考虑公司对投资者持续回报以及公司长远发展，公司制定了 2023 年度利润分配方案，拟以 2023 年权益分派实施时股权登记日的总股本扣除回购账户库存股后的股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。暂以 2023 年 12 月 31 日总股本 599,074,678 股扣除回购账户库存股 0 股后 599,074,678 股为基数测算，预计派发现金股利共计 29,953,733.90 元。若公司利润分配方案公布后至实施权益分派股权登记日前股本总额发生变动的或因回购股份库存股有变动的，依照变动后的股本扣除回购账户库存股为基数实施，并按照上述每股分配比例不变的原则，相应调整分红总额。感谢您的关注！

**16、问：公司在预制混凝土桩行业中的竞争地位如何，主要的竞争对手有哪些？**

答：尊敬的投资者，您好！公司是目前国内唯一一家上市的管桩生产企业，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。建华建材（中国）有限公司是国内最大的管桩生产企业，第一梯队主要以本公司与建华建材（中国）有限公司为主。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 2023 年度，公司连续十一年产量排名行业第二。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

**17、问：公司当前产能利用率情况如何？**

答：尊敬的投资者您好，2023年，公司桩类产品的产能利用率为93.47%，产能利用充分。公司持续推行目视化管理、看板管理、设备TPM管理赋能、综合能耗动态管理、开展以“人人讲安全，个个会应急”为主题的安全生产月活动、安全管理标准化班组创建、全面推广数据化平台等，不断提升安全、质量主体责任意识，实行精益化生产，夯实基础管理，保证产能的高效利用，同时公司在江苏泰兴等地新建生产基地，建成后公司产能将会进一步提升。感谢您的关注！

**18、问：公司生产经营如何降本？**

答：尊敬的投资者您好，在成本管控方面，公司不仅关注原材料的采购，还持续加强对大宗商品价格波动的监控力度，通过及时掌握市场动态，为决策提供有力支持。同时，公司不断完善内部控制程序，强化费用的预算管控，确保各项开支的合理性和经济性。此外，公司还积极挖掘内部潜力，通过优化生产流程、提高生产效率等方式，进一步提升公司的盈利能力。感谢您的关注！

**19、问：公司在海外市场的拓展情况如何，是否已成为公司增长的新动力？**

答：尊敬的投资者，您好！公司在深耕国内市场的同时，积极响应国家“走出去”战略，加大海外市场拓展力度。2023年，公司凭借先进的技术和优质的产品，成功实施“印尼宾坦电解铝、动力中心、BAI项目地基处理工程”、孟加拉达卡100MW-DSEPL光伏项目、印尼永誉能源2X350MW发电项目、印尼磷酸铁锂项目等多个海外应用案例，实现营业收入5,501.75万元，同比增长47%。海外业务的稳步拓展不仅为公司带来新的增长点，亦提升了公司的国际竞争力。未来公司在稳定国内市场的基础上，不断提升海外

市场占有率，扩大产品销量。感谢您对三和管桩的关注，谢谢！

**20、问：公司发展自有品牌，重要客户有哪些？**

答：尊敬的投资者您好，公司自有品牌“三和”在业内已经取得较高的知名度和良好口碑。公司目前的主要客户有中国中铁、中国核建、中国电建、中国建筑、宝武钢铁、万科股份、中冶武勘、中交一航局、中南建设、葛洲坝集团、山东高速、山东建勘、浙江石化、安徽水利水电、上海宝冶、上海建工集团、沙钢集团、浙江德荣化工、中铁物资、中国南海工程、中国化学工程、山东裕龙石化、中国核工业、中国铁工、中国十七冶、中国地质工程、中国二十冶、江苏恒力化纤、中国二冶、中铁三局、中国安能集团、宁波市轨道永盈供应链、东莞市维田供应链、江苏盛虹石化、连云港虹科新材料、中建三局云采科技等国内众多知名企业。感谢您的关注！

**21、问：公司在 2023 年的研发投入有多少，是否有新的技术创新或产品开发计划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年研发费用为 5,069.25 万元。未来公司将继续加大桩类产品研发投入，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，持续研发具有竞争力的产品、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！

**22、问：面对钢材、水泥及砂石等原材料价格波动，公司有哪些应对策略来维持毛利率和经营业绩？**

答：尊敬的投资者，您好！公司产品的原材料主要为 PC 钢棒、线材、端板、水泥、砂、碎石等，总体上原材料成本占产品成本较高，因此原材料价格变动对毛利率影响相对



较为明显。为了有效控制原材料成本，公司加强了存货管理，确保库存水平既满足生产需求又避免积压；同时，积极遴选优质供应商并开发供方资源，确保采购渠道的稳定可靠；还通过扩大集采种类、实施招标竞价等措施，实现采购成本的进一步优化，以应对原材料价格波动的影响。感谢您对公司的关注，谢谢！

**23、问：公司采用何种生产模式？是否存在产品库存积压的风险？**

答：尊敬的投资者您好，公司在生产方面主要采取“以销定产”的生产模式，并根据运营需要保持一定的安全库存。公司按照客户的要求生产不同型号及规格的产品。2023年，公司产销率为103.74%，产品销售正常，销售渠道通畅，不存在库存积压的风险。感谢您的关注！

**24、问：公司产品销售是否存在大客户依赖风险？**

答：尊敬的投资者您好，2023年度，公司前五名客户合计销售金额占比为8.30%，单一客户最高销售金额占比为3.26%。公司主要客户包含中国中铁、中国核建、中国电建、中国建筑、宝山钢铁、武汉钢铁、中南建设、葛洲坝集团、山东高速等国内众多知名企业，客户分散于不同区域，销售不存在集中于单一或某几家客户的风险。感谢您的关注！

**25、问：公司对未来有哪些发展规划，特别是在光伏、风电、水利项目用桩方面的战略布局如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司目前的业务主要是桩类产品，还有少量混凝土预制构件。其中PHC管桩广泛应用于交通运输、工业项目、市政工程及民用建筑等诸多领域，包括桥梁、高速公路、高铁、石油钢铁工业设施、地产等工程桩基础处理。未来公司将继续深耕传统市场，同时从光伏、风电、水利项目用桩方面发力，不断加大产品在新

领域新场景应用的开拓力度。目前，公司已在西北地区设立子公司进行光伏业务布点，以提升空白市场占有率。同时，公司亦已成立了专门的水利项目组，深耕水利市场。公司跟随国家产业发展趋势，挖掘新的合作机会。此外，在稳定国内市场的基础上，公司将紧跟国家一带一路发展规划，提升海外市场占有率，扩大产品销量。感谢您的关注，谢谢！

**26、问：公司 2023 年归属于上市公司股东的净利润约为 7,909 万元，同比下降了 49.19%，请问导致净利润下降的主要原因是什么？**

答：尊敬的投资者您好，2023 年，混凝土与水泥制品行业面临着前所未有的经营挑战，诸多不确定因素也令公司经营倍感压力。得益于光伏市场的快速增长，公司凭借对光伏市场的敏锐洞察，积极把握市场机遇，使得用于光伏项目的管桩销量实现稳步增长，有效带动了整体销量的提升。上半年，公司取得了优于上年同期的经营业绩，展现了强大的市场适应能力和发展韧性，但下半年由于市场的有效需求不足、市场竞争日益加剧以及基建项目资金不足等多重因素的综合影响逐渐显现，产品毛利率出现下降，进而使得全年净利润未能达到预期水平。感谢您的关注！

**27、问：面对原材料价格波动和市场竞争，公司采取了哪些成本控制措施？**

答：尊敬的投资者，您好！在成本管控方面，公司不仅关注原材料的采购，还持续加强对大宗商品价格波动的监控力度，通过及时掌握市场动态，为决策提供有力支持。同时，公司不断完善内部控制程序，强化费用的预算管控，确保各项开支的合理性和经济性。此外，公司还积极挖掘内部潜力，通过优化生产流程、提高生产效率等方式，进一步提升公司的盈利能力。感谢您对公司的关注，谢谢！

	<p>28、问：公司在预应力混凝土管桩的研发和技术创新方面有哪些优势？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在预应力混凝土管桩的研发优势在于：公司大力构建了以企业技术中心为主要形式的企业技术创新体系，有利于新技术、新工艺、新产品、新材料的开发与运用，有利于产品差异化竞争，目前公司是国家级“高新技术企业”及广东省省级“企业技术中心”。截至 2023 年末，公司共拥有专利 212 项，其中发明专利 35 项，实用新型专利 169 项，外观设计专利 8 项。感谢您的关注！</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>