证券代码：603737　　证券简称：三棵树

三棵树涂料股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议　□媒体采访　√业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动　□现场参观　□其他
参与单位名称	通过线上参与公司 2026 年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 11 月 16 日 15:00-16:00
地点/平台	上海证券交易所“上证路演中心”（https://roadshow.sseinfo.com）
上市公司参与人员姓名	公司董事长、总经理洪杰先生；董事、副总经理、财务总监朱奇峰先生；董事会秘书顾敏娜女士；独立董事于增彪先生。
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司近期公布了前三季度利润分配方案，拟每 10 股派发现金红利 1.30 元（含税）。在公司当前利润大幅缩水、股价承压的背景下，维持这一分红比例是否考虑到了公司未来的现金流压力？此外，面对二级市场近期的低迷表现，公司大股东及管理层未来是否有进一步的增持或回购计划，以实质性提振投资者信心？** 顾敏娜女士回答：尊敬的投资者您好，2026 年前三季度利润分配方案系根据公司未来的资金需要、公司发展阶段等因素综合考虑制定，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会对公司正常经营和长期发展产生影响。二级市场股价受多重因素影响，公司管理层将持续做好经营管理，以业绩提升为根本，努力为股东创造价值。公司将根据有关规定及时履行信息披露义务，具体业务情况请以公司在法定信息披露媒体披露的公告为准，感谢您的关注。 **2、三季报显示，公司前三季度经营活动产生的现金流量净额仅为 3.62 亿元，同比大幅下滑 66.68%，主因是备货增加及利润减少。请问财务部门，在利润大幅缩水的当下，公司账上的**

	货币资金及有息负债结构能否支撑当前的营运资金需求？未来在资本开支（CAPEX）方面是否会进行战略性收缩，以确保公司现金流的安全与稳健？ 朱奇峰先生回答：尊敬的投资者您好，截至到三季度末，公司货币资金 17.46 亿元，经营现金流净流入，可满足营运资金需求。有息负债稳定，财务费用同比降 21.94%。感谢您对公司的关注，谢谢！ **3、在收入规模下降的情况下，公司三季度期间费用率同比增加了 3.44 个百分点，销售与管理费用率均出现上升。请问独董，在审查公司“减员增效”及各项费用管控措施时，如何确保公司在“抢占市占率”的激进扩张期，不会因盲目增加营销投入而导致投入产出比严重失衡，从而损害中小股东的长期利益？** 于增彪先生回答：尊敬的投资者您好，作为公司的独立董事，我们通过董事会及审计委员会持续关注费用投放与产出的匹配，已要求管理层强化投入产出的评估，重大事项履行审议程序，切实维护中小股东利益。感谢您对公司的关注，谢谢！ **4、财报体检数据显示，公司当期应收账款占最新年报归母净利润的比例高达 427.04%，且前三季度信用减值损失计提明显增加。请问独董，在审查公司客户信用评估和催收机制时，如何确保内控的有效性？针对当前工程端（尤其是小 B 渠道）的账期拉长问题，公司是否充分计提了坏账准备？在监督货款回收进度方面，如何防范因下游客户资金链断裂而引发的系统性财务风险？** 于增彪先生回答：尊敬的投资者您好，作为公司独立董事，我们通过持续关注应收款项内控与坏账计提，督促管理层强化账期管理与清收。计提遵循预期信用损失法，经年审会计师关键审计事项核查。感谢您的关注！ **5、公司正加速布局汽车、船舶及风电等工业涂料赛道，并获**

	得了国家科技进步奖。请问管理层，目前与东风汽车等整车企业的合作订单转化进度如何？在工业涂料研发与生产体系逐步完善的过程中，该板块何时能真正跨越盈亏平衡点，成为对冲建筑涂料周期波动的实质性利润支撑？ 洪杰先生回答：尊敬的投资者您好，公司工业涂料正加速布局，目前该板块尚处培育阶段，相关情况请继续关注公司后续披露的定期报告。感谢您的关注！ **6、贵司半年报提出重点拓展防水修缮等新赛道，并推动由涂料生产商向综合服务商转型。未来完善防水修缮产品与施工服务体系时，公司会更侧重自主建设，还是与具备专业技术和渠道资源的企业开展产业协同？** 顾敏娜女士回答：尊敬的投资者您好，公司以自有产品体系与施工服务能力为基础，同步通过“马上住”生态协同整合专业施工与服务资源，实现标准化交付。感谢您的关注！ **7、三季报显示，公司单三季度归母净利润同比骤降 76.43%，远超市场此前预期，公司如何向中小投资者解释这一业绩落差？在引导市场预期时，如何帮助投资者客观区分“主动降价抢占市占率”、“原材料成本高位”与“计提减值前置”等不同因素对短期利润的冲击？** 顾敏娜女士回答：尊敬的投资者您好，三季度业绩变化主要受原材料涨价影响，导致毛利率同比下降，以及政府补助减少的影响。公司将持续降本增效、优化盈利结构。感谢您的关注！ **8、公司前三季度零售业务保持稳健增长，“马上住”门店已超 6000 家，并推出了 4.0 战略。请问洪总，在当前工程端需求疲软的背景下，“马上住”及艺术漆等 C 端焕新业务，其单店盈利模型是否已经跑通？在拓展乡镇市场（美丽乡村）的过程中，公司如何平衡“包工包料”重服务带来的履约成本与整体利润率？**

	洪杰先生回答：尊敬的投资者您好，公司“马上住 4.0”聚焦标准化交付与场景体验，单店模型随老店占比提升持续改善。美丽乡村依托工长体系与包工包料标准化管控履约成本，保持合理盈利。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 16 日