

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：2025-003

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	一、参与人员： 长城证券：花江月 二、上市公司接待人员姓名： 董事会秘书：余俊乐 财务总监：曾立军 证券事务代表：高永恒
时间	2025 年 6 月 12 日（星期四）14:00-15:00
地点	公司二楼会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	1、问：25Q1 归母净利润增长较好的原因？后续毛利率的展望？ 答：2025 年一季度归母净利润 3460.13 万元，同比增长 418.95%，增长较好的因素主要是：一方面，得益于公司努力把握市场需求，持续丰富产品种类，实现营业收入同比增长 10.07%；另一方面，得益于原材料成本同比下降、持续优化的成本管控、产品结构变化等因素带来的毛利率提升。 后续公司将继续有效落实成本领先战略，通过优化生产流程、提升生产效率、降低原材料采购成本、加强成本管控等措施；同时继续在产品开发与技术创新上发力，以

	市场需求为导向，不断开发差异化、高附加值新品，提升产品毛利率和盈利能力。 2、问：公司未来3年的战略规划及增长点？ 答：未来公司将继续执行“技术三和、品质三和、绿色三和、效率三和”的发展战略，紧跟国家战略，以“国内为主，国外为辅”双循环发展态势，从开源节流深挖盈利增长点： 针对传统市场，首先公司持续深化与战略客户的合作与拓展新渠道，凭借良好的品牌口碑、核心技术的开发、规模化生产能力、完善的质量管理体系来进一步提升市场份额。同时，公司有序推进在建和筹建项目，积极填补市场空白区域，扩大市场覆盖范围。在拓展海外市场方面，公司紧跟国家“一带一路”发展战略，积极拓展海外市场，不断提升海外市场份额。 针对新兴市场，公司积极与重点客户开展战略合作，重点发力光伏、风电、水利项目领域用桩，持续加大产品在新领域、新场景的应用开拓力度，推动相关业务增长。同时，公司积极布局海洋工程领域，努力打造新的增长极。 此外，公司将继续优化业务布局，聚焦核心业务领域，提升运营效率，降低运营成本。同时，公司将密切关注市场动态,灵活调整市场策略,积极应对市场竞争和行业变化。公司将持续努力,通过以上措施提升市场份额,推动公司业绩的稳步增长。 3、问：近期的订单情况？规模、同比变化情况？ 答：公司截至目前产品订单稳定，与去年同期相比有所增加。 4、问：下游占比及近年来的变化情况？ 答：2024年公司产品在工业项目（含光伏、水利项目用桩）、民用建筑、市政工程、交通运输销售占比分别约
--	---

	为 70%、17%、10%、3%，与 2023 年相比，工业项目占比约上升 7%，民用建筑占比约下降 7%。 5、问：预应力混凝土管桩目前哪些下游板块需求较好？公司布局情况如何？ 答：预应力混凝土管桩目前在工业项目（比如石化项目、光伏、水利等）方面需求相对较好。近年来，随着光伏在西北地区的推广应用，西北已成为光伏桩生产的热点地区。为把握光伏行业发展机遇，公司不仅在原有管桩生产基地积极生产光伏桩以满足当地需求，而且在西北地区设立子公司如新疆三和，进行西北地区光伏业务布点，进一步加大光伏市场开拓力度，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。 6、问：公司主要原材料占比？价格传导机制？ 答：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，2024 年原材料成本占营业成本的 75.58%。产品销售价格方面，公司有调价机制，会随市场原材料价格的波动进行调整。而转嫁成本的多少取决于下游的需求，当下游需求旺盛时，原材料涨价对成本造成的压力可以向下转移。 7、公司桩类产品价格情况？公司竞争策略以及后续价格的展望？ 答：公司 2024 年桩类产品平均价格比 2023 年平均价格下降 7.93%。公司将继续在产品开发与技术创新上发力，以市场需求为导向，不断开发差异化、高附加值新品，满足客户的个性化需求，以平滑价格波动带来的影响。 8、问：公司向绿色低碳、智能化转型的进展如何？
--	--

	答：绿色低碳方面，公司通过成立“节能减排、绿色制造”工作组，集中优势资源在节能减排专项技术攻关方面取得了一定突破，单位产品综合能耗明显下降；同时，为了响应国家碳达峰、碳中和号召，公司积极参与《管桩碳足迹核算指南》团体标准起草工作；另外，公司通过厂房、车间等建筑物屋面设置光伏组件，把光伏所发电量用于生产环节，富裕电量逆变上网，减少生产环节碳排放，推动公司节能减排降碳工作步入常态化。 智能化转型方面，公司高度重视智能化技术的研发和应用，在生产制造环节积极推进智能化升级，管桩自动化产线自动布料机和自控系统软硬件的自主研发则为全行业在节能环保、智能制造和绿色发展方面起到示范效应。如公司在江门基地建成的智能生产线，显著提升了生产效率和产品质量，为未来进一步加速智能化转型奠定了坚实基础。 9、问：2024 年公司首例超长海工桩项目顺利试桩，这块的需求、订单情况如何？ 答：公司首例超长海工桩项目 2024 年完成试桩后 2025 年初已完工，共发货约 16,000 米。由于超长海工桩是在常用 PHC 管桩基础上发展而来，除了继承预制桩的所有优势外，还具有独特的海洋工程建筑桩基结构，得到了多家客户的认可，除了宝钢湛江钢铁零碳高等级薄钢板工厂项目码头及其配套工程外，目前已在为其他码头工程供货，同时正在与多个新码头项目进行合作洽谈。公司将持续关注海洋工程领域的发展机遇，不断提升产品技术水平和市场竞争力。 10、问：公司目前产能及新增产能情况？ 答：公司 2024 年度的产能为 4653.39 万米，今年随着泰州基地、惠州基地的生产线相继投产，2025 年的产能会
--	--

	进一步提升。 11、问：下游需求如何展望？ 答：公司产品广泛应用于工业厂房、大型设备基础、城市高架道路基础、公路、桥梁、港口码头、机场、城市轻轨、电力、冶金、市政工程及民用建筑、光伏、水利等诸多领域，用途基本涵盖了我国所有建筑工程的基础施工，是我国最重要的建筑桩基础材料之一。随着光伏桩、海工桩、水利工程用桩等应用场景的不断拓展，预制混凝土桩行业具有广阔的市场前景。 12、问：公司在海外布局情况？收入及盈利水平如何？后续的展望？ 答：目前公司海外业务主要集中在东南亚国家和地区，在印尼已设有子公司。2024 年公司销往境外的产品销量 93.23 万米，同比增长达 196.16%；实现营业收入 1.75 亿元，同比增长 217.40%。2024 年海外毛利率约 10%，跟国内整体毛利率相差不大。未来公司将继续紧跟国家“一带一路”发展战略，积极拓展海外市场。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无