

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：2026-001

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	一、参与人员： 线上参与三和管桩 2025 年度暨 2026 年第一季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、总经理：李维 独立董事：刘天雄 财务总监：曾立军 董事会秘书：曾君
时间	2026 年 5 月 20 日（星期三）15:00-17:00
地点	“三和管桩投资者关系”微信小程序
形式	网上业绩说明会
交流内容及具体问答记录	1、问：领导好，想请教下：扣非业绩大幅增长，主要依靠成本下行还是产品结构优化？ 答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司归母净利润实现同比增长 87.61%、扣非净利润增长 209.91%，其主要原因，一方面是公司努力把握市场需求，持续开发差异化、高附加值产品，整体盈利结构实现优化；二是公司持续推进“总成本领先”战略，降本增效有效实施叠加原材料价格整体下降，使得主营业务盈利能力得到改善。感谢您的关注！

2、问：今年一季度业绩平稳向好，全年整体经营目标与业绩增长逻辑是什么？

答：尊敬的投资者，您好！从需求端来看，相关业务受到产业政策的持续加持。从经营层面看，公司一方面夯实成本优势，聚焦绿色低碳与智能制造升级，通过工艺革新、节能改造及数字化运营，持续提升生产效率与精细化管理水平，稳固综合成本竞争力；另一方面发力多元增长，深度布局新能源、新基建及海外市场，依托差异化产品与一体化配套服务，强化客户合作黏性，稳步提升市场份额。整体来看，随着政策落地与市场拓展持续推进，公司主业具备稳健的可持续发展动力。感谢您的关注！

3、问：去年营收微降利润大增，盈利大幅改善核心因素是什么，能否长期延续？

答：尊敬的投资者，您好！2025年营收微降利润大增，盈利大幅改善，核心因素有：一方面是公司努力把握市场需求，持续开发差异化、高附加值产品，整体盈利结构实现优化；二是公司持续推进“总成本领先”战略，降本增效有效实施叠加原材料价格整体下降，使得主营业务盈利能力改善。虽然外部环境仍存在不确定性，但公司已构建起“产品升级+成本管控”的双轮驱动盈利模式。管理层对未来保持盈利能力的持续改善有信心，并将努力以优异的经营业绩回报投资者。感谢您的关注！

4、问：账面盈利良好但经营现金流持续为负，资金占用问题如何解决？

答：尊敬的投资者，您好！公司经营活动现金流净额为负其主要原因是按照《监管规则适用指引——会计类第1号》的规定，将银行承兑汇票贴现及应收账款债权凭证的部分贴现现金流，分类为筹资活动现金流量，相应减少了经营活动现金流入。感谢您的关注！

5、问：四季度出现亏损，具体受哪些因素影响，后续能否规避此类情况？

答：尊敬的投资者，您好！主要系公司根据会计准则计提信用减值损失与资产减值损失等；同时，公司为拓展市场加大了销售投入，销售费用相应增长，导致净利润亏损。公司管理层高度重视经营稳健性与财务透明度，将持续优化内部管理流程，努力提升各季度业绩的稳定性，以更均衡、可持续的业绩回报投资者。感谢您的关注！

6、问：本期毛利率回升受益原料降价居多，2026年成本端走势及毛利维稳方案？

答：尊敬的投资者，您好！面对原材料价格波动对公司成本端的可能影响，公司已建立相对完善的应对机制，采用“集中采购+以产定购”模式，与核心供应商签订长期合作协议，保障原材料稳定供应；同时通过优化生产工艺，降低材料综合成本。未来，公司将持续开发差异化、高附加值产品，同时通过建设自动化产线、精益管理等措施降本增效，稳固公司盈利能力。感谢您的关注！

7、问：光伏、水利风电新能源管桩业务高增，明年业务占比与拓展目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司正从传统基建向“新基建与新能源”双轮驱动转型。水利领域，公司2025年销量达120.55 万米，同比大增154.81%，我们的PCR空心矩形支护桩等产品已广泛应用于河道治理、基坑支护工程。新能源领域，光伏桩销量虽略有调整但仍占桩类总销量的13.53%；风电项目PC构件（塔筒混凝土管片）销售量达2.8万立方米，同比增长超过5倍。高端海工领域，公司已实现大直径超长海工桩的供货，并成功应用于宝钢湛江钢铁零碳项目码头，标志着公司正式进入技术壁垒极高的海洋工程领域。未来，公司将锚定“多元增长”发展目标，

深化新能源与新基建领域及海外布局，推广差异化产品与一体化服务，增强客户粘性，推动收入与市占率持续增长。感谢您的关注！

8、问：传统地产基建需求疲软，公司如何稳住存量业务基本盘守住市场份额？

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续密切研判行业政策、市场供需及竞争格局变化，结合市场动态灵活调整经营策略与营销布局，不断拓宽产品覆盖范围，降低单一、局部市场波动对公司的影响。同时，推动服务前置，优化经营模式，加快从单纯的“生产+销售”的经营模式向“设计+生产+销售+配套”的全链条服务模式转变，进一步扩大应用场景，以适应市场变化。感谢您的关注！

9、问：重大基建项目供货合作进度如何，何时能够持续释放业绩增量

答：尊敬的投资者！您好。2025年泰州三和投资项目、惠州基地、合肥基地二期项目生产线陆续投入使用，进一步完善了公司在长三角和粤港澳大湾区的产能布局，能够更快速地响应周边市场需求。此外，江门基地码头完工取得经营许可证，通过构建“车船联运”体系，在节约运输成本的同时，有效扩大了产品市场辐射范围。感谢您的关注！

10、问：应收账款规模走高，坏账风险与计提情况如何，明年如何加快回款？

答：尊敬的投资者，您好！由于业务特性，大客户业务增加，公司对部分客户给予一定信用期，使得应收账款账面金额相对较大。随着公司销售规模的持续扩大，应收账款相应增长。公司高度重视应收款项管控，持续完善客户信用评级、账期管理与回款跟进机制，整体应收账款资产质量保持稳健，减值风险整体可控。感谢您的关注！

11、问：行业产能过剩竞争激烈，公司核心优势及应对低

价竞争的策略？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过系统化的质量管理、严格的供应链控制、持续的技术创新与品质至上的服务理念，为各类建设工程提供可靠的基础桩产品与服务，持续巩固行业领先地位。面对行业新形势，公司一方面夯实成本优势，聚焦绿色低碳与智能制造升级，通过工艺革新、节能改造及数字化运营，持续提升生产效率与精细化管理水平，稳固综合成本竞争力；另一方面发力多元增长，深度布局新能源、新基建及海外市场，依托差异化产品与一体化配套服务，强化客户合作黏性，稳步提升市场份额。感谢您的关注！

12、问：预制构件新业务增长迅猛，产能规划与明年业绩贡献预期如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司风电项目 PC 构件销售 28,029.38 立方米，同比增长 566.35%，主要得益于公司对风电领域的提前战略布局及市场拓展力度的持续加大。目前，公司已在湖北、江苏等地设立子公司，专项开展 PC 构件研发与生产，现有产能可满足在手订单及短期快速增长的需求。后续公司将持续跟踪行业政策与下游需求变化，结合订单落地情况，灵活优化产能配置、科学统筹产能规划，稳步支撑风电等新兴业务长远发展。感谢您的关注！

13、问：各地生产基地产能利用率如何，明年有无产能调整及区域布局计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司去年桩类产品产能利用率 87.70%，公司将持续关注市场动态，灵活调整产能配置与区域布局策略。感谢您的关注！

14、问：公司分红政策是否稳定，如何平衡项目投资与股东分红回报？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司结合年度经营成果、现金流状况，兼顾全体股东合理回报与企业长远发展需求，2025年拟向全体股东每10股派发现金红利0.50元（含税），预计派发现金股利共计29,815,632元（含税），占2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的62.93%。公司坚持实行持续、稳定的利润分配政策，已制定《未来三年（2025-2027年）股东分红回报规划》，建立了长效分红机制，持续回馈股东。公司始终重视股东回报，并兼顾长远发展。控股股东广东三和建材集团有限公司在2025年1月至5月期间，累计增持公司股份8,434,900股，增持金额约4998万元。感谢您的关注！</p> <p>15、问：目前负债水平与偿债压力如何，2026年有无优化债务结构相关计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！截至2026年3月31日资产负债率59.22%，公司管理层始终高度重视财务健康和风险控制。在当前财务状况下，公司将通过优化债务结构、加强现金流管理、提升盈利能力和偿债能力、强化财务风险监控、加强与金融机构的沟通与合作等措施平衡债务融资与业务发展的关系，确保公司债务融资与业务发展的良性互动，为公司的长期稳健发展奠定坚实基础。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>