

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	<b>一、参与人员：</b> 广州市激扬企业管理咨询有限公司                      苏建鸿 深圳坤酉基金管理有限公司                                冷波 广州灏达投资控股有限公司                                资香莲 中金资本管理（广东）有限公司                        刘弦 <b>二、上市公司接待人员</b> 财务总监 曾立军 董事会秘书 曾君 证券事务代表 高永恒
时间	2026年6月4日（星期四）14:30-17:00
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	<b>一、公司情况介绍</b> 董事会秘书曾君先生对公司发展战略及经营情况进行介绍：公司定位全国领先的新型基础建材解决方案提供商，立足混凝土预制品，通过开发低碳工艺、自动化产线、精益管理降本增效，巩固传统基建市场，并重点拓展能源、水利、交通、海洋等新兴领域以及海外市场；以工艺与技术创新作为“技术三和、绿色三和”的主要驱动力，实现

“品质三和、效率三和”，从而推动自身及全行业的高质量发展。2025 年公司营收 61.24 亿元，同比-1.16%；归母净利润 0.47 亿元，同比+87.61%；毛利率 10.85%，同比+0.83%；盈利质量改善，产品结构向新兴领域迁移。2026 年一季度公司营收 13.06 亿元，同比-6.19%；归母净利润 0.22 亿元，同比-36.66%；毛利率 13.40%，同比+1.71%；行业传统淡季，开工及结算节奏偏缓，毛利率企稳。

## 二、互动问答环节

**1、问：2025 年利润大幅增长，但今年一季度利润有所回落，想了解波动原因，以及全年利润预期？**

答：2026 年一季度公司净利润有所下降，主要是当期营收小幅变动，同时公司加大市场布局带动管理费用、销售费用等同比增加的综合因素影响。2026 年，公司将继续聚焦“产品升级+成本管控”经营模式，一方面把握市场需求，持续开发差异化、高附加值产品；另一方面持续实施“总成本领先”战略，积极推动降本增效，努力改善主营业务盈利能力。

**2、问：新能源管桩去年增长亮眼，请问今年这块业务的占比目标、订单和产能配套情况如何？**

答：公司将持续深耕聚焦光伏、风电、水利等新能源与新基建领域，稳步推动收入与市占率持续增长。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。

**3、问：经营现金流为负，后续打算如何改善现金流？**

答：公司经营现金流净额为负的主要原因是按照《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。公司 2025 年经营现金流净额同比改善 61.41%，未来将通过强

化客户回款管控、优化库存与资金周转等措施，持续改善现金流状况。

**4、问：结合当前行业环境，公司未来一两年在产能扩张和区域布局上有什么规划？海外布局方面有没有新的进展？**

答：公司现阶段产能规划主要围绕国内新生产基地的建设与投产。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，增强公司在这些核心经济区域的市场竞争力。公司正稳步推进海外市场拓展，

目前已设立印尼子公司等境外经营主体，并积极跟踪“一带一路”沿线及其他新兴市场的基础设施建设需求。未来将结合市场情况，审慎推进本土化合作与产品适应性开发，相关进展将按规则及时履行信息披露义务。

**5、问：行业竞争激烈，公司有哪些差异化打法？针对应收账款和回款风险，今年有哪些管控措施？**

答：公司主要从产品、服务两大维度打造差异化竞争优势：一是依托自身技术积淀深耕产品差异化，重点推进海工桩、超高强桩等高附加值产品市场化落地，同时重点拓展新能源、水利、交通、海洋等新兴领域，持续优化产品结构；二是加快向“设计+生产+销售+配套”的全链条服务模式转变，提供定制化解决方案，降低客户综合成本，构筑服务壁垒。

由于业务特性以及大客户业务增加，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

	<p>体可控。</p> <p><b>6、问：公司向桩基系统解决方案服务商转型目前进展如何，后续三大业务板块有怎样的布局规划？</b></p> <p>答：近年来，公司加快向“设计+生产+销售+配套”的全链条服务模式转变，能够为客户提供设计、施工一体化服务，持续深挖产业链价值。目前公司已入围中交系统、中建三局等集采供应商体系，实现从“单一销售”到“解决方案协同”的合作模式转型。后续公司将不断完善产品矩阵、创新施工工法、开发多元化场景应用解决方案，全面提升客户需求响应能力。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>无</p>
<p><b>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）</b></p>	<p>无</p>