

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	<b>一、参与人员：</b> 中泰证券股份有限公司 万静远 <b>二、上市公司接待人员</b> 董事会秘书 曾君 财务总监 曾立军 证券事务代表 高永恒
时间	2026年6月25日（星期四）15:00-16:30
地点	公司会议室
形式	线上会议
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. 公司对下游市场整体需求的趋势如何判断？未来几年公司核心主业是否能够保持稳定？

答：自上而下来看，我们认为，未来几年下游市场需求主要基于以下方面：

**（1）基建投资为市场需求的“压舱石”：**《十五五规划纲要》明确提出“构建现代化基础设施体系”，强调传统基础设施的更新改造与跨区域布局优化。2026年《政府工作报告》安排中央预算内投资7550亿元、超长期特别国债8000亿元用于“两重”建设，这些资金重点聚焦重大交通、水利等基础设施领域，将为管桩产品提供确定性的市场空间。

**（2）交通强国与水网建设持续推进：**“八纵八横”高速铁路主通道、西部陆海新通道等战略骨干通道的建设，以及现代化水网的加快建设，将持续拉动公司在公路、铁路、桥梁、港口码头、水利等领域的产品需求。

**（3）城市更新将带来存量市场机遇：**2026年《政府工作报告》部署“高质量推进城市更新”，稳步实施城镇老旧小区、城中村等改造，为管桩产品在加装电梯基础、地下管网升级等领域提供了新的应用场景。

综合来看，公司未来几年核心主业具备稳定性基础。

### 2. 公司在“两新领域”（即新能源与新基建）的销量占比情况如何？后续有无量上的目标？

答：公司正从传统基建向“新能源与新基建”转型。2025年，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。新基建领域，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；水利桩 2025 年销量达 120.55 万米，同比大增 154.81%。此外，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。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。

### **3.国内管桩行业的整体竞争格局如何？公司目前市占率是多少？**

答：受管桩产品及原材料运输半径限制（一般陆路经济运输半径约 150 公里），我国预制混凝土桩行业内企业众多，但总体上以区域性中小企业为主，产品同质化现象较为严重。第一梯队企业以公司、建华建材（中国）有限公司为代表，具有全国化布局能力，通过长期的技术研发和实践经验积累，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。根据中国混凝土与水泥制品协会发布的统计数据，截至 2023 年度，公司连续 11 年产量排名行业第二。

### **4.公司一季度业绩同比下滑的原因是什么？今年要实现 8000 万元利润目标的增长抓手是什么？**

答：一季度是行业传统淡季，开工及结算节奏偏缓。回顾 2021 年上市以来一季度业绩情况来看，今年一季度营收 13.06 亿元，同比略有下滑（-6.19%），归母净利润 0.22 亿元仅次于 2025 年 0.35 亿元和 2021 年 0.33 亿元。今年，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达成利目标。

**5.公司后续有无资本开支或新增产能计划？**

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年泰州基地、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。

**6.公司上市前后毛利率变化较大，是什么原因？**

答：公司2021年上市，上市前如2016~2018年毛利率均在20%以上，2021年开始降至10%左右，主要是按财政部2021年新规，运输及装卸费用由销售费用调至营业成本科目。

**7.公司与客户的结算模式是怎样的？应收账款的风险大吗？**

答：公司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，采取不同的结算方式。应收账款方面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；并加大对相关管理及营销人员的绩效考核、与客户经常对账并催收货款。目前来看，公司账龄结构较为安全、合理。公司与主要客户合作良好，到期应收账款能够及时收回，发生坏账的可能性较低风险可控。

**8.湖南三启新材料在年报中未过多提及，具体业务方向是什么？**

答：湖南三启新材料有限责任公司系公司与中南大学教授

	黄启忠团队等合资设立的企业，公司持股 40%，其经营范围包括高性能纤维及复合材料制造等。
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