

证券代码：003037

证券简称：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：2021-005

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
参与单位名称及人员姓名	通过约调研平台参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 20 日 15:00~17: 00
地点	微信小程序“三和管桩投资者关系”
上市公司接待人员姓名	董事长：韦泽林 董事、总经理：李维 独立董事：水中和 董事会秘书：吴延红 财务负责人：姚玉引 招商证券保荐代表人：潘链、万鹏
投资者关系活动主要内容介绍	互动问答主要内容如下： 1、您好，请问现在光伏行业内，我们的产品可以占到多少量？ 答：尊敬的投资者，您好！公司生产的管桩产品主要应用于交通运输、民用建筑、市政工程、工业项目等多个领域，应用于光伏行业的产品占我公司总销量比重较小。谢谢！ 2、今年第一季度的业绩是否比去年同期好？好多少？今年总体一年的盈利怎样？是否值得投资者继续持有？望告知，谢谢！ 答：尊敬的投资者，您好，公司 2021 年第一季度实现营业收入 1,765,156,746.21 元，去年同期：865,339,198.72 元，

	同比增长 103.98%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）23,795,510.54 元，去年同期：-10,281,759.04 元，同比增长 331.43%。（今年一季度财务指标详见三和管桩一季报，公告编号：2021-030）未来公司将一如既往强化内部管理提高运营效率、加大研发与技改项目的投入、提升生产效率、积极开拓市场满足客户需求，努力提升盈利水平。感谢您对公司的关注。谢谢！ 3、为什么这段时间股票一直跌，看到公司效益也不差啊。 答：您好！股票价格受多重因素的影响，公司管理层也很重视和关注公司股票的表现。公司将继续做好生产经营工作，根据实际情况综合考虑可持续最有效的举措，尽心尽力保障公司持续稳定发展，力争为公司股价提供业绩方面的支撑。同时公司也非常重视与投资者沟通，希望为投资者提供更多、更透明、方便投资者做出投资决策的信息，帮助投资者更好理解公司战略和财务状况，帮助投资者了解公司价值，公司希望在创造价值的过程中也能更好地传递公司价值，与投资者共享公司发展成果。感谢您对公司的关注。 4、你们的业绩是不是存在虚报，你们的公司的股票跌的漂亮。 答：尊敬的投资者，您好！公司严格遵守相关法律法规等，所披露的信息内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。谢谢。 5、贵公司是否已涉足医美行业？ 答：尊敬的投资者，您好！公司到目前为止没有涉足医美行业。谢谢！ 6、2020 年归母净利润以及 2021Q1 净利润能实现大幅上涨，扭亏为盈的原因是什么？有什么值得分享的经验吗？
--	--

答：您好！2020 年一季度因新冠疫情爆发，生产经营受到较大影响，今年一季度公司抓住市场机遇，实现营业收入较去年同期增长 103.98%，归母净利润亦有较大增长。谢谢！

7、公司及其控股子公司的担保总额达到 12.78 亿元，占上市公司最近一期经审计净资产的比例为 97.25%。请问这是否对公司的经营造成不利影响？

答：为了满足公司及子公司的发展和生产经营需要，公司及子公司拟于 2021 年度向银行等金融机构申请授信，为上述综合授信将提供预计总担保额度不超过 12.78 亿元，该担保全部是公司对于子公司的担保，不属于对合并报表范围外单位的担保，不会对公司的经营造成不利影响。

以上担保金额为 2021 年担保总额预计数，截至 2021 年 4 月 26 日（见公告 2021-029），公司及控股子公司实际担保余额为 13,824.71 万元（均为公司对子公司的担保）；公司及其控股子公司对合并报表外单位提供的担保总余额为 0。公司对外担保余额未逾期，也无涉及诉讼的担保及因担保被判决败诉而应承担的损失等。感谢您的关注。谢谢！

8、有视频直播吗？哪里观看？

答：尊敬的投资者，您好！本次业绩说明会按照公司于 2021 年 4 月 28 日在巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)披露的《关于举行 2020 年度网上业绩说明会的公告》以网络远程的方式举行，谢谢！

9、三和管桩在行业内第二，与第一差距较大，行业第三宁波中淳即将上市。请问公司管理层有无紧迫感，大浪淘沙，不进则退，有无信心在三年内争创国内第一？

答：尊敬的投资者，您好！公司的管理层也在密切关注市

	场和行业的相关的动态，公司将积极做好生产经营工作，按照公司既定的战略目标，求真务实，做好业绩，努力回报投资者！谢谢！ 10、公司今年一季度同比 2020 年一季度营收及净利润均大幅度增长,请问是否有延续性？最近成本端钢铁、水泥涨幅较大，公司 2021 年 4、5 月份产品售价有无大幅提升？会不会出现如 2019 年增收不增利现象。公司主要营销产地在沿海长三角、珠三角，能否在稳固同时，加大成都、重庆、长沙、武汉的布局。衷心希望公司三年内成行业第一！加油！ 答：尊敬的投资者，您好！受 2020 年一季度新冠疫情爆发及今年一季度市场需求增长的影响，公司今年一季度同比 2020 年一季度营收及净利润均大幅度增长。近期，公司根据原材料价格的波动及市场需求情况，相应提高了产品售价。去年以来，公司下游行业的需求呈不断增长的趋势，且公司属于行业第一梯队管桩生产商，在产品质量、客户服务等方面具有较强的市场竞争力，未来公司将利用优势行业地位及综合竞争力，不断扩充产品种类、提升产品性能、改进生产技术、提升生产自动化水平等，在收入增长的同时不断提升盈利水平。针对未来的收入和业绩的变动情况，公司将按照相关规定履行信息披露义务。 公司目前的销售区域主要集中在华东、中南等，上述区域的需求量增长较快，公司在上述区域的销售收入也实现了稳步增长。针对上述区域以外的市场，公司也将不断加大开拓力度。谢谢！ 11、请问近期原材料大涨，贵司生产的管桩是否涨价？新建设周期，今天公司管桩厂订单是否增加？管桩厂是否超负荷？ 答：尊敬的投资者，您好！公司根据原材料价格的变动
--	--

及市场需求情况相应调整了产品售价。受市场环境影 响，公司订单平稳增长，公司产能可以及时满足客户的需求。谢谢！

12、请介绍下公司所在行业发展前景以及公司所处的地位。

答：尊敬的投资者，您好！公司所处行业未来集中度将进一步向行业领先企业集中，公司处于国内预制混凝土桩的第一梯队，有利于公司进一步提升占有率。根据综合竞争实力和品牌影响力的差异，国内预应力混凝土管桩企业已经形成了阶梯化竞争格局。第一梯队是以具有全国布局能力，提供优质预应力混凝土管桩产品为代表的企业，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自统计以来发布的数据，截止 2019 年度，发行人连续七年产量排名行业第二。

第一梯队企业以本公司、建华建材为主，通过长期的技术研发和实践经验积累，已经拥有从研发设计、生产销售、施工到售后服务的完整产业链，具备了与国外企业同台竞争的综合实力。公司具有进入市场早的先发优势和生产规模优势，能够向客户提供一系列专业的预制混凝土桩产品和技术解决方案。公司在管桩产品的质量、技术上具有优势，同时由于工人生产效率相对较高，在成本控制上也有丰富的经验积累。随着行业 and 品牌集中度的逐步提高，第一梯队企业逐渐成为市场主体，其市场优势不断扩大。谢谢！

13、能否分享一下 H1PHC 管桩的可预见订单量？

答：尊敬的投资者，您好！公司截至到目前产品订单量充足，具体数量请关注公司在指定信息披露媒体已披露的经营情况，如后续涉及信披义务，公司将按照相关规定及时履行信披

义务。感谢您的关注！

14、贵公司 2020 年年报披露，2、3、4 季度差不多每季度营收 20 亿，3、4 季度净利润差不多 0.9 亿，为什么去年 2 季度净利润 1.58 亿？能分析下为什么营收大致相同，净利润差别如此之大原因么？第二季度净利润高能否延续到 2021 年？感谢您的耐心解答。

答：尊敬的投资者，您好！影响公司经营的因素是诸多方面的，公司经营层为实现本年的经营目标将采取以下措施，抓住“十四五”开局之年的机遇，1、夯实基础管理，提高产品质量，增强市场竞争力，进一步提升公司品牌形象。2、强化人才梯队建设，重视企业文化。根据公司发展需求，不断加强管理、营销及技术团队人才梯队建设。3、优化经营模式，从单纯的“生产+销售”的经营模式向“设计+生产+销售+配套”的模式转变。4、以科技为引领，增强创新能力。按照建材行业的发展要求，抓住智能化、绿色化的产业发展机遇，加大公司在生产工艺、自动化设备、节能降耗等方向的研发与创新，拓展产学研资源与知识产权体系构建。2021 年公司争取以更好的业绩回报投资者。谢谢！

15、原材料价格上涨对公司边际成本的影响？有无提价计划？

答：尊敬的投资者，您好！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，因此原材料价格变动对毛利率影响相对较为明显。公司根据原材料价格的变动及市场需求情况相应调整了产品售价。谢谢！

16、贵司有多少生产基地？主要分布在哪些区域？产能利用率情况如何？

答：您好！公司现有已建成投产的生产基地 14 个，在建

	的有江门基地。分别分布在广东、江苏、浙江、福建、湖南、湖北、辽宁、山东、山西、安徽等省份。 公司 2019 年度桩类产品的产能为 3,282.64 万米，桩类产量为 3,422.90 万米，产能利用率为 104.27%。 公司 2020 年度桩类产品的产能为 3,408.97 万米，桩类产量为 3,738.01 万米，产能利用率为 109.65%。谢谢！ 17、“十四五”提出碳中和目标，请问公司在生产经营过程中如何做到环保化？ 答：尊敬的投资者，您好！公司将积极响应国家“碳达峰”“碳中和”的战略发展要求，构建绿色低碳，减少碳排放的运营方式，深化落实各项节能降碳措施，通过对现有产品、原材料、生产工艺、装备、工法等方面不断进行升级与改造，使产品更加多样化，材料绿色低碳化，装备自动化，生产工艺更加安全、高效、节能，不断提高产能利用率和自动化水平。谢谢。 18、目前行业内有哪些竞争对手？贵司的核心竞争优势体现在哪？ 答：尊敬的投资者，您好！公司全国性管桩竞争对手主要为建华建材；区域性管桩竞争对手主要包括宁波中淳高科股份有限公司、广东宏基管桩有限公司。 根据综合竞争实力和品牌影响力的差异，在行业内公司有以下优势： （1）品牌优势：公司始终坚持以“发展自有品牌为主”的发展战略，产品得到了市场的广泛认可。“三和”品牌在业内已经取得较高的知名度和良好口碑，公司日益提升的自有品牌影响力有利于加快市场拓展和新产品推广的速度。 （2）技术优势：公司的技术水平在行业内处于较为领先
--	--

	的水平，奠定了公司核心竞争力的基础。同时，依靠多年的技术积累，公司已逐步树立在细分领域主要产品的标准制订的重要地位。 （3）规模优势：公司是国内为数不多的研发、生产、销售及配送服务为一体的现代化大型预应力混凝土管桩生产和集团化运作的企业之一。 （4）质量优势：通过多年的经验积累，生产工艺的持续改进，公司建立了完整、有效的质量管理体系。公司在主要原材料采购方面，采用集中采购的方式，保障原材料质量的稳定性，生产方面在布料、合模、张拉、离心、蒸养等关键环节均采用高标准质量要求严格管控，使得公司管桩质量在行业中优势明显。 （5）研发优势：公司大力构建以企业技术中心为主要形式的企业技术创新体系，公司截止 2021 年 4 月 30 日共拥有专利 101 项，其中发明专利 25 项，实用新型专利 75 项，外观设计专利 1 项。 （6）管理和人才优势：公司拥有专业稳定的管理团队，管理层成员均拥有行业多年从业经验以及企业管理经验，形成了公司突出的管理经验优势。谢谢！ 19、新基建的启动给公司带来的机遇有哪些？如何抓住机遇？ 答：尊敬的投资者，您好！新基建的启动，带动了高端制造业发展，同时出现新一轮的基建补短板，更加聚焦到以城市轨道交通、城市间高速铁路、生态治理等基建重大项目，有望对桩类产品释放出新的需求。作为国内预制混凝土桩的第一梯队的企业，在新基建成为大势所趋的背景下，公司会积极参与其中。谢谢！
--	---

	20、请分别介绍一下《江门预应力高强度混凝土管桩生产基地建设项目》和《湖北三和预应力高强度管桩生产线技改建设项目》目前的情况？预计何时投产？今年预计可以投放多少产能？ 答：尊敬的投资者，您好！江门预应力高强度混凝土管桩生产基地建设项目正在建设中，预计于 2021 年 9 月建成投产，增加桩类产品产能 500 万米/年。湖北三和预应力高强度管桩生产线技改建设项目正在进行前期设计、准备工作。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 20 日