

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：2025-002

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： 创华投资：李军辉 殷勤集团：陈继业 桂粤（深圳）产业合作发展有限公司：胡继伟 广西（深圳）产业合作中心：何振发 二、上市公司接待人员姓名： 董事会秘书：余俊乐 证券事务代表：高永恒
时间	2025 年 6 月 4 日（星期三）10:30-12:00
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：公司的基本情况？ 答：公司是一家以桩类产品为核心，专业从事预应力混凝土管桩产品研发、生产、销售的高新技术企业。主要产品为预应力混凝土管桩中的预应力高强混凝土管桩（即PHC管桩），外径300mm~1,000mm。预应力混凝土管桩，指采用离心和预应力工艺成型的圆环形截面的预应力混凝土桩，该产品具有高强度（混凝土强度等级不低于C80）、高密实度、低渗透、耐冲击、施工便捷等特点，常用于建筑物基础建设，其主要作用是将建筑物或构筑物的荷载传

	递到地基上，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，成为我国最重要的建筑桩基础材料之一。 目前公司主要产品是桩类产品,此外还有少量混凝土预制构件。 2、问：公司的生产基地与市场布局？ 答：公司已华南、华东、华中、华北、东北、西北地区创建了 20 多家管桩生产基地和新构件预制公司，成为国内产出名列前茅的管桩生产企业之一。 预应力混凝土管桩主要应用于地质结构为软土地区的建筑工程，因此预应力混凝土管桩企业在我国最早集中在珠江三角洲区域，随着产品市场需求不断增长，产品应用范围不断扩大，目前已广泛分布于珠江三角洲地区、长江三角洲地区、环渤海湾地区以及环各大内陆湖（如洞庭湖等）地区等省、地、市，随着光伏在西北地区的推广应用，西北已成为了光伏桩生产的热点地区。行业的分布轨迹围绕沿海沿江沿湖及软土地带发展，同时也在不断向内陆地区延伸。 预应力混凝土管桩因其体积大、重量大，目前主要采取公路运输的方式，受到运输经济半径的限制，产品仅能覆盖生产基地周边 150 公里左右以内的市场。因此从规模和产能来看，大部分混凝土管桩企业仍集中在广东、江苏、浙江以及上海等建筑业发达区域。 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。我司已在西北地区设立子公司进行业务布点,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。 3、问：公司的技术与产品优势？ 答：相比传统灌注桩，公司生产的预制混凝土管桩是工厂化生产，具有设计选用范围广、吊装运输方便、施工前期准备时间短、施工速度快、工期短、施工现场简洁、成桩质量监测方便等优点，在原材料如水泥、钢材的用量上会更低，在产品功能上承载力会更高，在质量方面也会更优，完全满足绿色建筑的要求。 同时，公司拥有领先的技术优势，公司自主知识产权的 DPHC 预应力高强度耐腐蚀混凝土管桩、C105 超高强度金刚桩等产品广泛服务于包括港珠澳跨海大桥在内的诸多国家重点工程项目和特殊地质条件应用场景；管桩制造过程余浆循环利用、高压釜余热回收、热水养护工艺创新，以及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。截至 2024 年末，公司及子公司共拥有专利 230 项，其中发明专利 38 项，实用新型专利 183 项，外观设计专利 9 项，取得软件著作权 11 项。 此外，公司是目前国内唯一一家上市的管桩生产企业，具有强大的规模化优势。目前国内预应力混凝土管桩企业根据综合竞争实力和品牌影响力的差异，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，截至 2024 年度，公司连续十二
--	---

	年产量排名行业第二。 4、问：公司的财务与业绩情况？ 答：2024 年，混凝土与水泥制品行业经营继续承压。公司努力把握市场需求，持续丰富产品种类，桩类产品产销量均有所增长。但由于桩类产品平均单价降幅较大，市场竞争激烈，导致公司 2024 年净利润出现下滑。 2025 年一季度公司加大了市场拓展力度，持续丰富产品种类，实现营业收入 13.92 亿元，同比增长 10.07%，实现归属于上市公司股东的净利润 3460 万元，同比增长 418.95%。 5、问：公司的海外市场布局与未来规划？ 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%。 未来，公司将紧跟国家战略，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。
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