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：2026-005

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
活动参与人员	**一、参与人员：** 东莞证券 何敏仪 付蕊 华联期货 刘子敏 **二、上市公司接待人员** 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 10 月 26 日（星期一）14:30-16:00
地点	二楼会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	**一、公司情况介绍** 董事会秘书曾君先生对公司经营情况进行全面介绍。 **1.公司定位：**全国领先的新型基础建材解决方案提供商。 **2.发展战略：**“传统业务升级+新兴场景突破”双轮驱动。 **3.竞争优势：**（1）品牌优势：全国性知名品牌+重大工程首选品牌；（2）技术优势：国标/行标制定者+创新工艺/绿色智造；（3）品质优势：专业化管理团队+规范化管理体系（品质至上·客户为先）。

	4.经营业绩：今年前三季度，公司实现营业收入 41.62 亿元，同比下降 7.17%；归母净利润 266.21 万元，同比下降 96.69%；收入端边际改善尚未传导至利润端。第三季度，主要受产品价格下行、毛利率下降影响，当季归母净利由盈转亏。下一步，公司将继续聚焦回款、降本增效和结构性业务拓展，提升周期底部经营韧性。 **二、互动问答环节** **1. 公司第三季度亏损的主要原因是什么？** 答：受国内固定资产投资持续走弱影响，三季度预制桩行业整体仍处于阶段性调整周期，公司产品价格下行，毛利率有所下降。此外，第三季度公司依据会计准则对应收款项等计提了相应的信用减值损失。上述因素共同导致了当季归母净利润由盈转亏。 **2. 国内管桩行业的整体竞争格局如何？** 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。公司为第一梯队企业，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。 **3. 公司在各领域的销售占比情况如何？** 答：截至 2026 年 6 月 30 日，按照桩类产品销量口径统计，工业项目、民用建筑、市政工程、交通运输分别占桩类产品销售量的 71.76%、14.02%、6.77%、7.45%，其中工业项目中光伏、水利、风电分别占桩类产品销售量的 12.43%、1.86%、0.94%。 **4. 公司第四季度的订单及业绩展望如何？**

	答：今年第三季度，营收同比降幅较上半年收窄，公司将持续跟踪在手订单落地、下游开工率及原材料成本变化情况，通过优化订单结构、提高产品价格（10 月起，部分基地已向客户发出调价函）、强化成本管控、拓展高附加值产品等方式，努力改善经营质量。但受宏观环境及行业周期影响，四季度经营业绩仍存在较大不确定性。公司将优先保障现金流安全和回款质量，聚焦高质量订单，具体以定期报告为准。 **5. 在行业周期性调整中，公司对下游市场整体需求的趋势如何判断？** 答：综合来看，以下三大趋势为管桩产品需求提供了较为稳定的支撑基础： **（1）国家及行业政策红利释放，基建投资为需求“压舱石”：**❶现代化基础设施体系建设驱动传统主业需求升级：《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。如交通强国战略的持续落地、水网建设与城市更新加速等。❷“两重”建设与特别国债落地，重大项目提供增量：今年拟安排中央预算内投资 7550 亿元，安排 8000 亿元超长期特别国债资金用于“两重”（国家重大战略、重大工程）建设，并发行 8000 亿元新型政策性金融工具带动社会资本参与投资。❸建筑产业现代化与绿色转型驱动商业模式变革：《十五五规划纲要》在“优化提升传统产业”一章中明确提出要“巩固提升建筑业竞争力”“发展智能建造、绿色制造、服务型制造”。住建部明确提出打造“中国建造”升级版，大力发展智能建造与绿色建筑，提升以装配式为重点的建筑工业化质量。预应力混凝土管桩本身就是装配式建筑的基础构件。

	（2）管桩对灌注桩的替代需求加速，技术优势驱动市场渗透：在建筑工程领域，预制桩（管桩）对现浇桩（灌注桩）的替代是一个长期的技术趋势，近年来这种替代正从单一的成本优势演变为系统性技术升级，并有望在技术与成本的双重驱动下明显加速。 **（3）新质生产力培育引领第二增长曲线：**面对传统基建市场的阶段性调整，公司通过“夯实传统、发力高端、突破新能源”的战略，成功在光伏、风电、水利等新兴领域打开了局面。❶光伏与新能源基建的深度融合：《十五五规划纲要》提出“建设‘三北’风电光伏、海上风电等清洁能源基地”“加快新能源战略性新兴产业集群发展”，公司产品已成功拓展至光伏项目领域（如光伏支架桩基）。“十五五”期间，随着“沙戈荒”大基地和分布式能源的推进，光伏、风电等新能源基建对高强度、耐腐蚀桩基的需求将呈爆发式增长，成为公司重要的增长极。❷新材料与新工艺的产业升级：《十五五规划纲要》强调“推动重点产业提质升级”，鼓励传统制造业向智能化、绿色化转型。公司可依托“企业技术中心”优势，围绕“先进基础材料”方向，研发适用于深海、冻土、强腐蚀等极端环境的特种管桩，满足未来海洋工程（海上风电、港口码头）和国防工程的高端需求，抢占技术制高点。 **6. PC 钢棒/水泥/煤炭等价格变动对公司毛利率的影响。未来如果水泥、钢铁等涨价，公司能否顺价？** 答：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。公司将加强存货管理，优先保障公司原材料供应，同时通过原材料集中采购、建立灵活调价机制等措施，努力降低原材料价格波动对公司经营的影响。

	7. 公司海外布局及发展情况，未来的发展规划如何？ 答： 海外市场方面，公司通过设立印尼子公司等境外经营主体、与泰国 PACO 集团等签订战略合作协议，跟踪“一带一路”沿线及新兴市场基础设施建设需求，积极布局，已形成一定业务基础，前三季度海外销量同比也有增加。未来，公司将以优质产品和服务为支撑，紧抓“一带一路”机遇，持续拓展海外版图。 **8.剩余募集资金是否有收购计划？是否会考虑跨界投资新兴行业？** 答：公司正在遴选新的投资项目，将以保障股东利益为基本原则，对项目的收益水平、回收周期及风险状况进行审慎评估。对于符合公司长期战略方向的新兴行业，我们会在风险可控、适当参与的前提下保持关注与探索，未来如有重大投资或收购事项，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务。 **9. 公司的回款政策有无变化？** 答：公司的回款政策、结算方式没有变化，受行业经营特性以及季节性回款节奏影响，公司前三季度销售回款有所放缓。公司高度重视现金流与应收账款管理，持续强化客户信用评审、账期跟踪及回款催收工作，努力改善现金流情况。 **10. 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？** 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。
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