

证券代码：003037

证券简称：三和管桩

公告编号：2024-031

广东三和管桩股份有限公司
关于深圳证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东三和管桩股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 29 日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对广东三和管桩股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 317 号）（以下简称“《问询函》”），公司在收到《问询函》后立即组织协调相关部门就《问询函》中的问题进行认真研究、核查，现就问询函中提出的相关事项具体回复如下：

1、关于业绩。年报显示，报告期内你公司营业收入 67.30 亿元，同比增长 1.20%；归属于上市公司股东的净利润 0.79 亿元，同比下降-49.19%；经营活动产生的现金流量净额为-2.19 亿元，去年同期为 0.78 亿元。请你公司：

（1）结合行业情况、业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况、同行业其他可比上市公司的经营状况等因素，说明营业收入与净利润同比大幅下降的原因及合理性。

（2）说明你公司为改善主营业务已采取的措施及其成效，后续拟采取的措施。

（3）结合业务模式、销售收款模式、采购付款模式以及存货政策等，量化分析

你公司报告期内经营活动现金流净额与净利润差异较大的原因及合理性，并对比同行业公司经营状况，说明是否存在远低于同行业平均水平的情况，公司盈利质量是否显著低于同行业公司。

回复：

一、结合行业情况、业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况、同行业其他可比上市公司的经营状况等因素，说明营业收入与净利润同比大幅下降的原因及合理性。

（一）行业情况

根据中国混凝土与水泥制品协会发布的 2023 年混凝土与水泥制品行业经济运行回顾与展望：

2023 年混凝土与水泥制品行业主要经济指标同比负增长。行业主营业务收入累计 15,792.36 亿元，比上年同期降低 11.2%；利润总额累计 542.45 亿元，比上年同期降低 9.29%。

2023 年，预制混凝土桩是混凝土与水泥制品行业少有的产量保持增长的一个重点产品。据国家统计局数据分析，2023 年全国预制混凝土桩总产量 44,016.39 万米，同比增长 1.68%。虽然增长幅度相对有限，但在 2023 年混凝土与水泥制品全行业整体经营环境严峻的情况下，预制混凝土桩仍能实现小幅的增长，也充分体现了行业未来的发展潜力。

公司 2023 年营业收入较 2022 年增长 1.20%，与预制混凝土桩行业趋势基本一致。

（二）公司业务模式、信用政策与结算方式说明

1、业务模式

公司是一家以桩类产品为核心领域，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，自成立以来，公司始终以“致力于让建筑物更安全耐用、更低碳环保；让用户更经济实惠”为使命，在追求实现全体员工物质与精神两个幸福的同时，为用户、合作者、股东创造最大价值回报。

公司按照客户订单结合销售预测的方式确定生产计划，并采用“以产定购”的采购模式，公司的采购、生产、销售模式如下：

（1）采购模式

公司主要采用“以产定购”的采购模式，各基地生产部门根据生产计划提出采购需求，公司生产所需原材料均为通用建筑材料，市场供应较为充足。

（2）生产模式

1) 自行生产

公司主要采取“以销定产”的生产模式，并根据运营需要保持一定的安全库存。公司按照客户的要求生产不同型号及规格的产品。公司主要生产的产品为外径300mm~1,000mm，多种型号、长度的预应力高强混凝土管桩。

公司设有生产部门负责产品生产，各生产车间负责具体产品的生产流程管理与实施，同时对产品的制造过程、工艺要求、卫生规范、产品质量负责。工艺品质部、客服与技术部对产品质量和生产工艺进行管理与监督。

2) 委托生产

除自产模式外，公司还存在极少量的委托生产情况。

（3）销售模式

公司的销售模式为：以直销模式为主。

报告期内，公司的业务模式未发生重大变化。

2、信用政策

2022年、2023年，公司对主要客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	2023年信用政策	2022年信用政策	信用政策是否发生变更
1	江苏东方盛虹股份有限公司	进度付款	进度付款	否
2	广东和骏基础建筑工程有限公司	进度付款	进度付款	否
3	中国煤炭地质总局	进度付款、先款后货	进度付款、先款后货	否
4	广东融骏供应链管理有限公司	进度付款、先款后货	进度付款、先款后货	否
5	厦门路桥建设集团有限公司	先款后货	先款后货	否
6	浙江荣盛控股集团有限公司	进度付款	进度付款	否
7	中亿丰控股集团有限公司	进度付款、先款后货	进度付款、先款后货	否
8	中南勘察基础工程有限公司	进度付款、先款后货	进度付款、先款后货	否
9	珠海格力集团有限公司	先款后货	先款后货	否
10	恒力石化股份有限公司	进度付款	进度付款	否

由上表可知，2022年、2023年，主要客户在信用政策上主要是分为进度付款、先款后货或两者相结合，报告期公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

3、公司的结算方式

公司销售收款结算方式主要包括银行转账和票据。

2022年、2023年公司应收款项与营业收入比例及变化情况如下表：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变化幅度
应收票据	70,837.27	66,365.31	6.74%
应收账款	81,930.59	68,730.26	19.21%
应收款项融资	13,133.31	5,264.28	149.48%
合计	165,901.17	140,359.85	18.20%
营业收入	672,957.52	664,984.41	1.20%

由上表可知，2023年末公司应收款项较2022年末合计有18.20%的增长，其中应

收款项融资增幅为 149.48%，公司的主要结算方式仍为银行转账及票据，但受经济环境的影响，项目回款放缓且相关结算方式的结构有所变化。

（三）主要产品售价及成本变动情况说明

1、2022 年及 2023 年度公司销售产品收入占比情况：

单位：万元

产品类别	2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
桩类产品	665,807.99	98.94%	658,246.65	98.99%
混凝土预制构件	5,664.76	0.84%	5,391.67	0.81%
其他	1,484.78	0.22%	1,346.08	0.20%
营业收入合计	672,957.52	100%	664,984.41	100%

根据上表所示，2022 年度及 2023 年度，公司的主要产品为桩类产品，每年桩类产品的收入占营业收入的比重均为 98%以上。

2、2022 年、2023 年公司桩类产品单位成本、售价对公司毛利率变动的情况如下：

项目		2023 年度	2022 年度
销售量（万米）		4,437.25	3,830.76
销售收入（万元）		665,807.99	658,246.65
销售成本（万元）		599,383.68	580,560.92
桩类产品毛利率		9.98%	11.80%
销售价格变动因素	单位价格（元/米）	150.05	171.83
	变动比例	-12.68%	-7.18%
成本变动因素	单位成本（元/米）	135.08	151.55
	变动比例	-10.87%	-11.26%
单位价格变动对毛利率的影响幅度		-11.41%	-6.34%
单位成本变动对毛利率的影响幅度		9.59%	10.39%
销价和成本变动对毛利率的综合影响幅度		-1.83%	4.05%

由上表可知，2023 年度，公司桩类产品销售量实现较大幅度的增长，但由于 2023 年部分区域市场的供需失衡导致产品价格竞争激烈，且受宏观经济的影响，行

业整体的竞争也在日益加剧，导致 2023 年公司桩类产品单位售价的下降幅度超过单位成本的下降幅度，出现了销售量的增长未能带来毛利总额的增长的情况。

（四）同行业其他可比上市公司经营情况

经公开信息查询，同行业其他可比公司 2023 年度的主要经营指标及变动情况如下：

公司简称	营业收入		净利润	
	金额（万元）	同比增减	金额（万元）	同比增减
双建科技 (832185.OC)	8,118.12	1.43%	-492.95	89.34%
泰林科建 (6193.HK)	24,528.70	-24.80%	-1,763.70	-296.75%
中淳高科	未披露	-	未披露	-
三和管桩	672,957.52	1.20%	7,909.20	-49.19%

注：管桩行业能够公开渠道获取相关信息的公司目前仅有在全国中小企业股份转让系统挂牌转让的双建科技（832185.OC）、在香港联交所上市的泰林科建（6193.HK）以及尚处于上市审核中的中淳高科。

由上表可知，同行业可比公司营业收入与 2023 年行业整体的变动趋势相符，其中，双建科技与公司均取得小幅的收入增长，与预制混凝土桩行业的增长趋势基本一致，泰林科建 2023 年营业收入中存在较大的商业混凝土收入，该类型业务 2023 年同比下滑较大，导致泰林科建 2023 年整体营业收入下滑 24.80%，若仅计算泰林科建 PHC 管桩细分收入的变动，2023 年较 2022 年下降了 9.12%，低于预制混凝土桩行业的增长，主要是由于泰林科建业务区域化属性较强，受区域的市场影响更大。

净利润方面，公司 2023 年净利润为 7,909.20 万，同比下降 49.19%，而同行业可比公司 2023 年均出现亏损，行业内公司整体业绩表现不佳。双建科技由于 2022 年亏损较多，2023 年为减亏；泰林科建 2022 年微盈利，而 2023 年出现大幅亏损，因同期基数较小导致计算的同比变动比例数值较大。

总体而言，2023 年部分区域市场的供需失衡导致产品价格竞争激烈，且受宏观经济的影响，行业整体的竞争也在日益加剧，同行业公司经营指标不及预期，双建科技与泰林科建业务区域更加明显，受区域市场影响更大，而公司业务全国布局，受行业整体影响较为明显，与行业的发展趋势基本一致。

二、说明你公司为改善主营业务已采取的措施及其成效，后续拟采取的措施。

（一）2023 年公司为改善主营业务已实施的措施及成效

1、2023 年已采取的相关措施：

（1）做强主业，以核心竞争力为客户提供优质产品，充分挖掘市场潜力、扩容增量，进一步提升市场占有率；

（2）继续加大研发投入和科技创新力度，丰富公司产品种类，夯实基础管理，提高产品质量和性能，不断拓宽产品应用领域及适用范围，通过全面推行免蒸、半免蒸工艺、水养护、屋顶光伏应用等节能、减排、降碳，实现绿色制造，增强市场竞争力；

（3）把握行业周期，精益生产，有序推进在建和筹建项目，推动产能最大化，实现质的有效提升和量的合理增长，有效落实总成本领先战略；

（4）继续以人才为本，建立人才梯队建设，以人才优势支撑公司发展优势；

（5）通过建立财务共享中心，提升内部运营流程和效率；

（6）通过推行生产自动化、智能化，坚持走数字化创新经营，带动管桩产业升级；

（7）通过加强审计监督过程管控，做好风控管理；

（8）通过继续发挥“节能减排、绿色制造”跨部门专项工作组的作用，从工艺、设备、管理路径以及新能源应用项目的推广，推动公司节能减排降碳工作步入常态

化，促使工艺与技术创新成为“技术三和”的重要驱动力，引领行业高质量发展。

2、已采取措施具体成效情况

(1) 在做强主业方面，通过与设计单位的深入交流合作、组织开展新品推广技术交流会、成立水利项目组，继续深耕传统市场，加大产品在新领域新场景应用的开拓力度，不断扩大适用范围，加强新品项目的推广与落地，充分挖掘市场潜力、扩容增量，实现了产销量同比增加，特别是公司全年受益于光伏市场持续向好的态势，用于光伏项目的管桩销量增幅明显，进一步提升了市场占有率；

年度	桩类产品销量（万米）	其中：光伏用桩销量（万米）	光伏用桩占桩类产品销量比例
2022年	3,830.76	423.24	11.05%
2023年	4,437.25	511.20	11.52%
同比增减幅度	15.83%	20.78%	0.47%

注：桩类产品销量包含光伏用桩销量。

(2) 通过继续加大研发投入和科技创新力度，丰富公司产品种类；通过共建产学研合作基地，促进人才链与产业链的有机结合，实现产学研的协同发展；通过申请专利、获得专利授权，坚持知识产权创造、管理、运用、保护能力的全面发展，大力推动企业科学技术的创新发展。2023年被国家知识产权局授予“国家知识产权优势企业”（2022年10月-2025年9月）；

(3) 继续推行目视化管理、看板管理、设备TPM管理赋能、综合能耗动态管理、开展以“人人讲安全，个个会应急”为主题的安全生产月活动、安全管理标准化班组创建、全面推广数据化平台等，不断提升安全、质量主体责任意识，实行精益化生产，夯实基础管理，持续释放新的产能。同时通过推进新基地建设，为新一轮增长布局蓄力；

(4) 通过控制采购成本、细化降本增效措施、严格执行预算管理、加强审计监

督、上线财务共享系统、优化内部运营流程以及推行生产自动化、智能化，坚持走数字化创新经营，在实施总成本领先战略方面收到较好的效果；

（5）通过进一步建立组织绩效机制、优化干部任用机制，引导形成岗位价值文化；通过开展储备人才训练营计划，加快储备人才梯队建设，加大选用力度，为公司未来的持续发展提供坚实的人才保障；

（6）通过推广半免压蒸、全免压蒸体系以及工艺改进，深入扎实推进节能减排降碳工作，为基地的降本增效、能耗节约起到了积极的作用；通过推进管桩产品碳足迹核算工作，引领行业高质量发展。

（二）为保证公司的可持续经营及高质量发展公司 2024 年计划采取的措施

1、继续深耕传统市场，同时从光伏、风电、水利项目用桩方面发力，不断加大产品在新领域新场景应用的开拓力度，在稳定国内市场的基础上，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；

2、继续根据市场的需求加大产品研发设计投入，规范工艺管控流程，夯实基础管理，提高产品质量，在能耗、班产、低耗、压库存等方面降本增效，增强市场竞争力；

3、继续加强团队建设，坚持以人为本，不断加大人才干部队伍的选拔培养力度，积极引进人才，打造核心团队，夯实中坚力量，建立人才梯队；

4、持续推行生产自动化、智能化，坚持走数字化创新经营，带动管桩产业升级；

5、把握行业周期，推进精益生产，有序推进在建和筹建项目，推动产能最大化，实现质的有效提升和量的合理增长，有效落实总成本领先战略；

6、继续践行绿色制造，从工艺、设备、管理路径以及新能源应用项目推广等方面，推动公司节能减排降碳工作步入常态化，促使工艺与技术创新成为“技术三和、

绿色三和”的重要驱动力，实现“品质三和、效率三和”，引领行业高质量发展。

三、结合业务模式、销售收款模式、采购付款模式以及存货政策等，量化分析你公司报告期内经营活动现金流净额与净利润差异较大的原因及合理性，并对比同行业公司经营状况，说明是否存在远低于同行业平均水平的情况，公司盈利质量是否显著低于同行业公司。

（一）结合业务模式、销售收款模式、采购付款模式以及存货政策等，量化分析你公司报告期内经营活动现金流净额与净利润差异较大的原因及合理性

1、业务模式

公司业务模式详见“一、结合行业情况、业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况、同行业其他可比上市公司的经营状况等因素，说明营业收入与净利润同比大幅下降的原因及合理性。”的“（二）公司业务模式、信用政策与结算方式说明”之“1、业务模式”。2022年度及2023年度，公司的业务模式未发生重大变化。

2、销售收款模式——主要客户的信用政策

2022年至2023年，公司销售收款模式情况详见本题“一、结合行业情况、业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况、同行业其他可比上市公司的经营状况等因素，说明营业收入与净利润同比大幅下降的原因及合理性。”的“（二）公司业务模式、信用政策与结算方式说明”之“2、信用政策”及“3、公司的结算方式”。2022-2023年度，公司主要客户的收款模式、信用政策未发生重大变化。

公司营业收入，销售商品和提供劳务收到的现金变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
营业收入	672,957.52	664,984.41
销售商品、提供劳务收到的现金	503,345.73	530,603.35

销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	74.80%	79.79%
---------------------	--------	--------

由上表可见，2022-2023 年公司销售回款与营业收入总体差异不大，但销售回款占比同比有所下降，主要是受经济环境影响，下游客户回款相对缓慢。

2022 年、2023 年公司应收款项余额变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变化幅度
应收票据	70,837.27	66,365.31	6.74%
应收账款	81,930.59	68,730.26	19.21%
应收款项融资	13,133.31	5,264.28	149.48%
合计	165,901.17	140,359.85	18.20%

由上表可知，2023 年末公司应收款项较 2022 年末合计有 18.20% 的增长，公司的主要结算方式仍为银行转账及票据，但受经济环境的影响，项目回款放缓且相关结算方式的结构有所变化。

3、公司主要供应商的付款模式

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。经过多年来的合作，公司与主要供应商合作关系稳定，采购付款模式主要为月结，报告期内，未发生重大变化。

公司主要原材料采购情况与购买商品、接受劳务支付的现金变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
原材料采购金额	472,421.64	490,428.50
购买商品、接受劳务支付的现金	405,954.13	423,239.78
占比	116.37%	115.87%
应付账款及应付票据期末余额	97,905.54	112,975.92

2022 年-2023 年公司原材料采购金额占购买商品、接受劳务支付的现金比例均维持在 110% 以上，原材料采购为公司主要的资金流出方向，符合公司采购月结付款的

模式。

4、存货政策

报告期，公司的存货包括库存商品、原材料和低值易耗品。库存商品主要为桩类产品，其特点是生产周期较短，从投料到完工入库整个生产周期在 12 小时左右完成，公司坚持市场导向，主要采取“以销定产”的生产模式，并根据运营需要保持一定的安全库存，总体库存商品库存量一般维持在半个月的发货量左右。原材料及低值易耗品均为钢棒、砂、石等通用材料，且公司一般仅储备 3-25 天生产所需用量。

2022-2023 年各期末公司存货余额与各期主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
存货余额	40,792.37	48,295.34
主营业务收入	672,957.52	664,984.41
存货占主营业务收入比	6.06%	7.26%

由上表可见，公司各期末存货备货余额与公司当期主营业务收入的比例基本保持在较低的水平，2023 年为规范原材料物料需求，提高原材料物料需求计划的准确性，公司已规范采购情况，因此当年期末存货余额有所下降。

5、量化分析你公司报告期内经营活动现金流净额与净利润差异较大的原因及合理性

2022 年至 2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额及其与当期净利润的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
经营活动现金流入	519,085.30	548,964.92
经营活动现金流出	540,966.42	541,184.67
经营活动产生的现金流量净额	-21,881.11	7,780.25
净利润	7,844.74	15,207.16

差额	-29,725.86	-7,426.91
其中：经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-25,956.46	-28,975.95
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-25,646.33	-9,760.12

2022 至 2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，差额分别为-7,426.91 万元和-29,725.86 万元；主要是受公司经营性应收项目的增加、经营性应付项目的减少等影响；其中 2023 年公司净利润与经营活动产生的现金流量净额进一步扩大的原因主要是 2023 年经营性应付项目减少额相较于去年增加了 15,886.21 万元。

此外，2023 年受经济环境影响公司的销售回款进度放缓，客户回款通过应收票据等方式结算增加，为回笼资金，公司对资信较好的票据及应收账款债权凭证进行贴现，其中银行承兑汇票贴现及应收账款债权凭证不符合金融资产终止确认条件的部分贴现现金流按照《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定分类为筹资活动现金流量，相应地减少了经营活动现金流入。2023 年公司因贴现而计入筹资活动现金流量的金额为 19,529.53 万元，相较于 2022 年有较大幅度的增加。

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
票据及应收账款债权凭证贴现	19,529.53	10,184.08

综上，由于经营性应付项目减少较多，部分回款因票据贴现计入筹资活动现金流量增多，综合导致公司 2023 年净利润和经营活动现金流量净额差异较同期变动大。

（二）同行业公司情况

2022 年至 2023 年，公司经营活动现金流量净额、营业收入、归属于上市公司股东的净利润与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司	2023 年度			2022 年度		
	经营活动现金流量净额	营业收入	归母净利润	经营活动现金流量净额	营业收入	归母净利润
双建科技	892.76	8,118.12	-492.95	1,581.42	8,004.06	-4,624.87
泰林科建	5,211.00	24,528.70	-1,763.70	2,199.00	32,616.50	896.40
中淳高科	未披露	未披露	未披露	9,262.33	340,541.73	10,918.36
三和管桩	-21,881.11	672,957.52	7,909.20	7,780.25	664,984.41	15,567.68

数据来源：同行业可比公司数据来源于其公开披露文件。

由上表可见，同行业可比公司中，与公司业务结构相近的双建科技也存在经营活动产生的现金流量净额较上年同期出现大幅下降的情况；泰林科建因存在其他业务，故其经营活动现金流特征与其他同行业公司有所差异。公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要是由于 2023 年经营性应付减少较多、客户回款通过票据等非现金方式提升；总体而言，经营活动现金流金额变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业经营特点。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降、与净利润差异较大主要系由公司的业务结算方式和宏观环境变化所致，符合行业经营特点，与同行业公司不存在重大差异，不存在公司盈利质量显著低于同行业公司的情况。

2、关于业务集中度。年报显示，你公司报告期向前五名供应商合计采购金额 10.86 亿元，占年度采购总额比例 22.99%，占比比去年同期增加 5.81%。请你公司：

(1) 说明你公司报告期前五名供应商的基本情况，包括但不限于相关主体的名称，交易内容、交易背景、交易时间及回款情况等，并核查说明相关主体与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(2) 说明你公司前五名供应商近三年的变化情况及其原因，进一步分析说明你公司采购集中度提升的原因及合理性，你公司是否存在对个别客户的重大依赖。

回复：

一、说明你公司报告期前五名供应商的基本情况，包括但不限于相关主体的名

称，交易内容、交易背景、交易时间及回款情况等，并核查说明相关主体与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

(一) 报告期内（2023 年度）前五大供应商的具体情况

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易背景	交易时间	合作年限	采购金额 (不含税)	截至回函日的 付款情况
1	广东习创实业发展有限公司	钢棒、端头板	管桩生产材料需求	2023 年度	6 年	26,255.75	100%
2	常熟市龙腾滚动体制造有限公司	钢棒、端头板	管桩生产材料需求	2023 年度	21 年	24,546.70	100%
3	广东毅马集团有限公司	钢棒、端头板	管桩生产材料需求	2023 年度	17 年	22,864.38	100%
4	连云港市三江预应力钢棒有限公司	钢棒、线材	管桩生产材料需求	2023 年度	10 年	22,090.49	100%
5	华润建材科技有限公司	水泥	管桩生产材料需求	2023 年度	20 年	12,824.71	100%
合计						108,582.03	

由上表可知，2023 年度前五大供应商均为公司生产管桩所需的钢棒、端头板、水泥等原材料厂商；公司与前五大供应商合作年限为 6-21 年不等，合作关系良好。

(二) 是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系

经查询上述供应商工商登记的股东及董监事人员情况，上述供应商均与我公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

二、说明你公司前五名供应商近三年的变化情况及其原因，进一步分析说明你公司采购集中度提升的原因及合理性，你公司是否存在对个别客户的重大依赖。

(一) 前五名供应商近三年变化情况及其原因

2021-2023 年公司前五名供应商采购金额及采购占比如下表：

单位：万元

2023 年				
序号	供应商名称	交易内容	采购金额（不含税）	占当期采购总额比例
1	广东习创实业发展有限公司	钢棒、端头板	26,255.75	5.56%
2	常熟市龙腾滚动体制造有限公司	钢棒、端头板	24,546.70	5.20%
3	广东毅马集团有限公司	钢棒、端头板	22,864.38	4.84%
4	连云港市三江预应力钢棒有限公司	钢棒、线材	22,090.49	4.68%
5	华润建材科技有限公司	水泥	12,824.71	2.71%
合计			108,582.03	22.99%
2022 年				
序号	供应商名称	交易内容	采购金额（不含税）	占当期采购总额比例
1	广东毅马集团有限公司	钢棒	29,565.95	6.15%
2	常熟市龙腾滚动体制造有限公司	端头板	25,568.74	5.32%
3	广东习创实业发展有限公司	钢棒	19,009.02	3.95%
4	华润水泥投资有限公司	水泥	12,909.04	2.69%
5	江苏永胜兴水泥销售有限公司	水泥、矿粉	12,536.52	2.61%
合计			99,589.27	20.72%
2021 年				
序号	供应商名称	交易内容	采购金额（不含税）	占当期采购总额比例
1	常熟市龙腾滚动体制造有限公司	钢棒、端头板	40,551.61	6.23%
2	广东毅马集团有限公司	端头板、钢棒	37,043.83	5.70%
3	福建省三钢（集团）有限责任公司	钢棒、线材	23,091.80	3.55%
4	江苏扬桩金源管业有限公司	管桩	18,816.11	2.89%
5	华润水泥投资有限公司	水泥	16,484.82	2.53%
合计			135,988.17	20.91%

注：华润建材科技有限公司曾用名华润水泥投资有限公司

由上表可知，公司近三年的前五名供应商数据共涉及 8 名供应商，交易内容主要为钢棒、端头板、水泥、矿粉等。前五名供应商相对稳定主要系公司主营业务生产销售预应力管桩业务稳定，所需原材料为钢棒、水泥、砂石等，物料体积大、质量重，存在一定的运输半径，公司采取以销定产的模式进行生产采购，对于采购物料按照公司采购管理办法进行择优采购；通过长期的合作，公司已拥有一批合作关系

良好的供应商，故而采购会相对稳定集中。

（二）供应商集中度逐年提升的原因及合理性

公司采购的主要原材料为钢棒、线材、端头板、水泥、矿粉等，其中以钢棒、水泥为主。为确保品质稳定性、生产连续性和供应商认证要求，公司一般选取 2-4 家规模及品质满足需求的钢棒、水泥供应商作为主要供应商。由于相关原材料存在运输半径等行业特点，公司基于就近原则及对长期合作关系良好的供应商会相对集中采购。因此，公司 2021 年、2022 年及 2023 年前五大供应商采购占比分别是 20.91%、20.72%和 22.99%，占比相对稳定。

2023 年为规范原材料物料需求，提高原材料物料需求计划的准确性，通过集中化采购降低采购成本，公司加强了原材料的采购管理，对于优质供应商的采购量有所提高。因此，2023 年公司前五大供应商集中度较 2022 年有所提升是基于原材料供应质量及合作历史等原因所致，具有合理性。

（三）公司是否存在对个别采购客户的重大依赖

报告期内公司对前五大供应商的采购金额占比较高，供应商相对较集中，但对单一供应商采购金额占比均未超过 10%。公司采购的主要原材料不存在独家生产厂家垄断市场的情形，公司采购同类原材料均有多家供应商可以自由选择，公司不存在对个别采购客户的重大依赖，且公司供应商集中度较高具有商业合理性。

3、关于短期偿债能力。年报显示，你公司报告期末资产负债率 57.45%，流动负债 29.70 亿元，占总负债比例为 78.37%，货币资金为 14.52 亿元（其中受限资金 0.59 亿元）。请你公司：

（1）说明截至回函日公司兑付相关负债的情况，并结合你公司有息负债及到期情况、可自由支配货币资金、预计经营性现金流、资产变现能力、融资能力和计划等因素，说明公司是否存在流动性风险，如是，请及时、充分提示风险。

(2) 说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况，是否存在使用受限、或与大股东及关联方资金共管等情形，如是，请说明详细情况及原因，并说明是否存在资金被控股股东、实际控制人及关联方占用或挪用的情形。

回复：

一、说明截至回函日公司兑付相关负债的情况，并结合你公司有息负债及到期情况、可自由支配货币资金、预计经营性现金流、资产变现能力、融资能力和计划等因素，说明公司是否存在流动性风险，如是，请及时、充分提示风险。

(一) 公司有息负债具体明细及到期情况

报告期末，公司有息负债具体明细如下：

单位：万元

项目	2023 年末
短期借款	65,833.03
一年内到期的非流动负债	35,762.66
长期借款	67,509.11
租赁负债	11,196.28
有息负债合计	180,301.08
负债总额	378,950.25
有息负债占负债总额的比例	47.58%

注：上表中短期借款不含贴现未能终止确认而还原的承兑汇票、应收账款债权凭证与保理金额。

报告期末，公司有息负债合计 180,301.08 万元，占负债总额 47.58%。公司有息负债主要是银行借款，报告期末余额 167,168.74 万元，占比 92.72%。

报告期末，公司尚未到期尚未偿还的银行借款余额为 167,168.74 万元，其中 2024 年末到期借款 99,659.62 万元，2025 年末到期借款 43,017.85 万元，2026-2033 年陆续到期借款 24,491.27 万元。

截至回函日，本公司已偿还到期借款 46,840.38 万元，未出现有息债务逾期情形。

（二）可自由支配货币资金

报告期末，公司货币资金 145,214.28 万元，其中受限货币资金 5,868.57 万元，可自由支配的货币资金为 139,345.71 万元。目前公司的资金状况可满足公司日常经营需求。

（三）预计经营性现金流

公司 2022 年和 2023 年经营性现金流情况及 2024 年预计经营性现金流情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度预计	
			1-3 月实际数	全年预计数
经营活动现金流入	548,964.92	519,085.30	78,096.22	594,780.00
经营活动现金流出	541,184.67	540,966.42	107,281.69	588,200.00
经营活动产生的现金流量净额	7,780.25	-21,881.11	-29,185.48	6,580.00

注：上表 2024 年度经营性现金流均为合理预估数，但不构成业绩承诺。

公司将继续加强逾期应收账款催款力度，提高存货周转率，降低库存，并持续推进降本增效措施，减少经营性现金流出。基于公司 2024 年度的经营预算，结合 2024 年 1-4 月的实际经营情况，经公司初步预测，2024 年度经营活动产生的现金流量净额为 6,580.00 万元。

（四）资产变现能力

报告期末，公司流动资产 385,389.86 万元，其中货币资金情况见上文“一（二）可自由支配货币资金”所述，其他主要流动资产情况如下：

1、应收票据

公司应收票据余额 71,193.25 万元，主要为银行承兑汇票，兑付风险较小，具备较强的变现能力。

2、应收款项融资

公司应收款项融资余额 13,133.31 万元，均为大型商业银行的银行承兑汇票，兑

付风险较小，具备较强的变现能力。

3、应收账款

公司应收账款余额 87,056.95 万元，其中账龄 1 年以内的应收账款占比 89.20%，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，具备较强的变现能力。

4、存货

公司存货余额为 41,957.42 万元，库龄在一年以内的存货占比 92.86%，且存货周转率较高，存货周转情况较好，库存商品能在短期内实现销售，原材料及在产品亦能在短期内完成完整生产流程实现产品转化，同样具备较强的资产变现能力。

综述，公司流动资产高于流动负债，目前资金状况不会影响偿债能力和正常运营能力。

（五）融资能力和计划

报告期内公司资信情况良好，与银行等金融机构一直保持良好的合作关系，并能够持续获得授信支持。截至回函日，公司尚未使用的银行授信额度为 316,754.27 万元。

公司的融资计划是按月制定，以每月末资金状况为基础，适当调整融资规模。目前公司融资渠道畅通，资金状况亦可满足公司日常经营需求。

综上所述，公司目前不存在流动性风险。

二、说明公司账面货币资金的具体用途及存放管理情况，是否存在使用受限、或与大股东及关联方资金共管等情形，如是，请说明详细情况及原因，并说明是否存在资金被控股股东、实际控制人及关联方占用或挪用的情形。

（一）货币资金构成情况、具体用途及存放管理情况

1、货币资金构成情况、具体用途

报告期末，公司货币资金构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末
库存现金	
银行存款	139,613.76
其他货币资金	5,600.52
合计	145,214.28

(1) 银行存款主要用于公司日常生产经营所需和项目建设投入，如支付原料采购款、支付在建工程款、支付人员工资、缴纳税款、支付费用等。

(2) 其他货币资金主要包括银行承兑汇票保证金和保函保证金等，主要用于开具银行承兑汇票以支付日常供应商货款，用于申请授信额度并质押保证金。

2、货币资金存放管理情况

报告期末，公司货币资金存放情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	
	金额	比例
存放在境内的款项	145,046.03	99.88%
存放在境外的款项	168.25	0.12%
合计	145,214.28	100.00%

公司境内的银行存款及其他货币资金主要存放于国有银行、全国性股份制商业银行等银行。公司存放在境外的款项为子公司瑞盈国际集团有限公司、PT SANHE PILE TRADING INDONESIA（广东三和（印尼）贸易有限公司）的货币资金，主要存放于恒生银行、印尼大华银行、东亚银行，资金安全性较高，占货币资金总额的比例较小。

(二) 是否存在使用受限、或与大股东及关联方资金共管等情形

报告期末，公司因抵押、质押或冻结等使用受限的货币资金明细如下：

单位：万元

项目	2023 年末	使用受限原因
银行存款	1,270.11	因诉讼冻结受限的资金
其他货币资金	4,598.46	票据/保函等保证金
合计	5,868.57	

公司受限货币资金主要包括因诉讼冻结受限的资金和票据/保函等保证金，均为公司正常业务经营所需。

公司对货币资金管理高度重视，建立并持续完善内部财务管理体制，加强对货币资金的内部控制，公司及子公司独立开立账户、独立支配货币资金，不存在与大股东及关联方资金共管等情形。

4. 关于应收账款。年报显示，报告期末，你公司应收账款账面余额 8.71 亿元，期初余额为 7.33 亿元，坏账准备余额 5,126.36 万元，本期计提坏账准备 1,714.14 万元，坏账准备收回或转回金额为 1,183.75 万元，请你公司：

(1) 说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性，并结合应收账款历史坏账损失率、应收账款周转率、同行业公司计提比例等，说明你公司坏账准备计提金额是否充分、合理。

(2) 说明收回或转回已计提坏账准备、报告期内核销应收账款的具体情况。

(3) 说明前五大欠款方的有关情况，包括但不限于名称、注册地点、注册资金、从事行业、账龄、期后回款情况、名单较前期是否有变动、是否和收入前五大客户相匹配,以及欠款方与公司、实际控制人、控股股东、公司董事、监事及高级管理人员、主要股东是否存在关联关系等。

回复：

一、说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性，并结合应收账款历史坏账损失率、应收账款周转率、同行业公司计提比例等，说明你公司坏账准备计提金额是否充分、合理。

1、应收账款历史坏账损失率及应收账款周转率

公司 2021 年末至 2023 年末的应收账款坏账损失率及应收账款周转率如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
应收账款余额	87,056.95	73,282.40	42,429.93
坏账损失			350.78
坏账损失率			0.83%
应收账款周转率	8.93	12.32	26.94

公司过去三年各年坏账损失率分别为 0.83%、0%、0%，应收账款周转率分别为 26.94、12.32 和 8.93，周转率变动趋势与公司的业务发展和收款政策相适应，主要是因为经济下行影响，对公司回款造成了一定的不利影响。

2、同行业应收账款账龄组合分布情况

单位：万元

按账龄组合划分	三和管桩	中淳高科	双建科技	泰林科建
应收账款余额	81,333.59	74,220.31	6,872.31	7,377.20
坏账准备	1,022.38	3,863.35	2,909.21	400.30
1 年以内 (含 1 年)	76,804.93	73,940.24	1,404.20	7,012.20
其中：1 个月内	-	-	-	1,080.00
1-6 个月	-	-	-	3,452.60
6 个月-1 年	-	-	-	2,479.60
1-2 年 (含 2 年)	3,536.89	142.17	223.79	365.00
2-3 年 (含 3 年)	706.11	-	1,546.08	-
3 年以上	71.97	137.90	1,044.73	-
4 年以上	213.69	-	862.88	-
5 年以上	-	-	1,790.63	-

数据来源：同行业可比公司数据来源于其公开披露文件。截至本回复出具之日，中淳高科尚未披露 2023 年度财务数据，表中数据为 2022 年。

报告期末，公司按照账龄组合预期信用风险划分的应收账款账龄分布基本集中在 1 年以内，占比为 94.43%，与同行业公司中淳高科、泰林科建情况一致。

3、同行业按照组合及预期信用损失率计提坏账情况

应收账款组合划分	三和管桩	中淳高科	双建科技	泰林科建
综合计提比例	5.89%	5.21%	48.84%	16.53%
组合 1: 单项计提	71.71%	-	100%	58%
组合 2: 账龄组合	1.26%	5.21%	42.33%	5.43%
1 年以内 (含 1 年)	0.50%	5%	3%	-
其中: 1 个月内	-	-	-	2%
1-6 个月	-	-	-	3%
6 个月-1 年	-	-	-	8%
1-2 年 (含 2 年)	5%	20%	10%	23%
2-3 年 (含 3 年)	30%	50%	20%	100%
3 年以上	50%	100%	30%	100%
4 年以上	100%	100%	50%	100%
5 年以上	-	100%	100%	100%

数据来源：同行业可比公司数据来源于其公开披露文件。截至本回复出具之日，中淳高科尚未披露 2023 年度财务数据，表中数据为 2022 年。

报告期末，公司对若干客户因自身各种原因发生重大财务困难，经营或财务状况出现重大不利变化，从而导致违约或拖欠货款，公司预计相关应收款项不能全部收回的按照预期信用损失模型，以单项为基础评估应收款项的预期信用损失；同时，公司按照预期信用损失模型，对除单项外的应收账款，以组合为基础评估应收款项的预期信用损失。

公司与同行业公司坏账准备计提政策不完全一致，主要是因为同行业细分领域的差异和受账龄分布不一致影响。公司坏账准备主要是宏观经济下行情况下部分客户违约，公司所计提的单项坏账准备。总体而言，公司严格执行坏账准备计提政策，坏账计提是充分、合理的。

二、说明收回或转回已计提坏账准备、报告期内核销应收账款的具体情况。

报告期内，公司收回或转回已计提坏账应收账款的具体情况如下：

单位：万元

项目	应收账款坏账准备	其中：单项计提坏账准备	其中：预期信用损失率组合
2022年末	4,552.14	3,719.54	832.60
2023年计提	1,714.15	1,226.53	487.62
2023年收回或转回核销	1,139.93	842.09	297.84
2023年末	5,126.36	4,103.98	1,022.38

公司出于谨慎考虑，对于个别客户因自身不同原因从而导致违约或拖欠货款，公司对其按照单项计提坏账准备，同时公司有针对性地进行多举措催收货款，及时采取相应措施维护公司合法利益，2023年收回部分已计提坏账款项，在本期予以收回、转回处理。

三、说明前五大欠款方的有关情况，包括但不限于名称、注册地点、注册资金、从事行业、账龄、期后回款情况、名单较前期是否有变动、是否和收入前五大客户相匹配，以及欠款方与公司、实际控制人、控股股东、公司董事、监事及高级管理人员、主要股东是否存在关联关系等。

报告期末，公司应收账款前五大欠款方的具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	注册地点	注册资金	从事行业	上年是否前五大欠款方	是否本年收入前五大客户	应收账款期末余额	其中：账龄1年以内	账龄1-2年	期后回款	期后回款比例
1	浙江石油化工有限公司	浙江舟山	5,580,000万元	石油、煤炭及其他燃料加工业	是	否	9,369.65	7,452.19	1,917.45	3,596.74	38.39%
2	中煤江南建设	广东	30,000万元	土木工程建筑业	是	是	3,919.58	3,919.58		1,293.33	33.00%

序号	单位名称	注册地点	注册资金	从事行业	上年是否前五大欠款方	是否本年收入前五大客户	应收账款期末余额	其中：账龄1年以内	账龄1-2年	期后回款	期后回款比例
	发展集团有限公司	广州									
3	上海鲁彬物流有限公司	上海	1,060万	道路运输业	否	否	3,412.82	3,412.82		1,573.39	46.10%
4	江苏虹石化工有限公司	江苏连云港	391,464万元	化学原料和化学制品制造业	是	是	2,609.67	2,609.67		695.22	26.64%
5	盛虹炼化（连云港）有限公司	江苏连云港	2,354,500万元	石油、煤炭及其他燃料加工业	否	是	2,361.68	2,361.68		327.95	13.89%
合计							21,673.40	19,755.94	1,917.45	7,486.63	34.54%

注：期后回款统计截至2024年6月6日

报告期末，公司应收账款前五大欠款方主要为石油化工及建筑业，名单较前期无较大变动，与本年收入前五大客户基本相匹配。期后回款正常，公司正在积极催收货款中。

报告期末，公司应收账款前五大欠款方与公司、实际控制人、控股股东、公司董事、监事及高级管理人员、主要股东均不存在关联关系。

5.关于固定资产。报告期末，你公司未办妥产权证书的固定资产账面价值 1.52 亿元。请你公司补充说明截至目前尚未办妥产权证书的原因及合理性，办理产权证书是否存在实质性障碍。

回复：

截至 2023 年 12 月 31 日，公司未办妥产权证书的固定资产账面价值 1.52 亿元，占公司 2023 年年末净资产的比例为 5.46%，该等固定资产均在公司自有土地上建设，公司目前均正常使用，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。公司未办妥产权证书的固定资产具体情况如下：

项目	账面价值 (元)	未办妥产权证书的原因及合理性，办理产权证书是否存在实质性障碍
盐城车间 厂房及仓库	55,155,215.73	该等固定资产在盐城三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，目前正在办理竣工验收手续，待竣工验收手续办理完成后，盐城三和即可申请办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
江门车间 厂房	23,683,096.38	该等固定资产在江门三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已通过政府部门的联合验收，目前正在办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
浙江车间 及仓库	16,788,050.03	该等固定资产在浙江三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，目前正在办理竣工验收手续，待竣工验收手续办理完成后，浙江三和即可申请办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
山西车间 厂房	11,838,163.36	该等固定资产在山西三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，目前正在办理竣工验收手续，待竣工验收手续办理完成后，山西三和即可申请办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
儋州房屋	10,700,006.94	截至本回复出具之日，已到该房产买卖合同约定的办理产权证的时间，公司已提交相关办证资料，但因开发商人手紧张、办证房产较多，公司正在根据开发商的安排排队办理产权证，办理产权证书不存在实质性障碍
盐城宿舍 楼	10,187,380.82	该固定资产在盐城三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，目前正在办理竣工验收手续，待竣工验收手续办理完成后，盐城三和即可申请办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
丹东办公 楼	7,386,314.11	截至 2023 年 12 月 31 日，该固定资产在办理竣工验收手续；截至本回复出具之日，丹东三和已取得该固定资产的产权证书（辽（2024）东港市不动产权第 0002264 号）
浙江食堂	6,639,984.93	该固定资产在浙江三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，目前正在办理竣工验收手续，待竣工验收手续办理完成后，浙江三和即可申请办理产权证书，办理产权证书不存在实质性障碍
湖北砂石 仓库	5,422,003.98	该等固定资产在湖北三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，但因在竣工验收时政府部门发现超红线，暂时无法办理产权证书，目前公司正在和当地政府积极协调处理
合肥办公 宿舍楼	3,893,897.86	该等固定资产在合肥三和自有且已取得产权证书的土地上建设，已办理相关建设报批手续，但因在竣工验收时政府部门认为该房

项目	账面价值 (元)	未办妥产权证书的原因及合理性，办理产权证书是否存在实质性障碍
		产的用途与规划性质不一致，暂时无法办理产权证书，目前公司正在和当地政府积极协调处理
其他构筑物	293,112.23	该等构筑物主要是辅助生产的配套用房，因未办理相关建设报批手续，因此无法办理产权证书。该等辅助生产配套用房均在公司及子公司自有土地上建设，目前公司及子公司均正常使用，该等构筑物无法办理产权证书不会对公司生产经营造成重大不利影响
合计	151,987,226.37	-

特此公告。

广东三和管桩股份有限公司董事会

2024年6月11日