

天津友发钢管集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	唐川林 中信证券 田静晶 中信证券 曾 征 中信证券资管 刘 琳 首创证券资管 李兴宇 明溪资管
时间	2025 年 3 月 19 日
地点	济南 · 中信证券 2025 年春季资本市场论坛
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭锐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董秘结合投资者问题，就公司基本情况、经营状况、现金分红、产能布局、原料采购与产品销售、未来发展规划、可转债等方面内容进行了介绍。</p> <p>投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、简要介绍公司的基本情况</p> <p>答：公司初创于 2000 年，于 2020 年 12 月在上交所主板首发上市。公司主要研发、生产和销售焊接钢管，在流体输送和结构支撑等方面，“友发钢管，流通天下，撑起世界”。公司产品主要应用于供水、排水、供气、供热、消防工程、钢结构、建筑工程、装备制造等领域，在国内外均有较为广泛的覆盖面。近年来公司各类钢管的工序产量保持在 2000 万吨以上，对外净销量 1300 万吨以上。公司拥有“友发”、“正金元”两个驰名商标，在国内设有 8 个生产基地，其中拥有 6 个高新技术企业、3 个国家级绿色工厂、4 款国家级绿色产品、1 个国家 AAA 级工业旅游景区、5 个国家认可实验室，正在筹建成都、河南两个生产基地，并针对产能薄弱区域积极完善国内产能布局，同时就东南亚、中东等地产能落地开展前期准备。公司连续 19 年位列中国企业 500 强，自 2006 年起焊接钢管总产值长期位于全国第一，是焊接钢管和钢塑复合管两大类产品的国家制造业单项冠军示范企业，焊接钢管产品的</p>

国内市场占有率持续得到提升。

2、公司 2024 年经营业绩和对 2025 年业绩展望

答：2024 年前三季度公司营业收入约 400 亿、净利润约 1 亿元，同比下降的主要原因是当期市场需求释放不足、钢材价格水平有所下降、产销量同比微降等。自 2024 第四季度以来，受各项国家稳定经济发展的政策鼓励，市场信心得到提振，市场需求出现好转，钢材价格水平上涨，盈利能力得以体现，公司及时抓住市场机会，对稳定和修复全年经营业绩发挥了关键作用。

结合进入一季度以来的国家宏观经济发展形势和企业的经营基本情况，预计 2025 年国家经济发展更加稳健向好，有关政策将继续有利于提振市场信心与焊接钢管需求，同时钢铁产业进一步实现高质量发展，作为其下游加工制造的焊接钢管行业，将继续得益于产业链的转型升级，公司持续推进完善国内布局与海外布局的战略，努力提升市场占有率和盈利能力，公司积极争取在 2025 年实现更好的经营业绩。

3、公司 2024 年度现金分红情况及对未来分红的考虑

答：公司 2024 前三季度每股现金分红 0.15 元（含税），同时将根据年度业绩情况，考虑在披露年报时进行年度分红，请关注届时公司披露的相关公告。公司一直坚持春节前分红的传统，既是积极响应国家鼓励分红号召的举措，也是真诚希望能够让全体投资者更加喜庆祥和的欢度春节，未来将继续以稳定向好的经营业绩和持续有力的现金分红来回报投资者。目前公司仍有约 25 亿元左右的累计未分配利润，同时现金流稳定充裕，未来将继续努力保持稳定现金分红的能力。

4、公司如何提高产品利润空间？

答：公司 2023 年钢管销量约 1360 万吨，2024 年度公司的生产经营继续保持健康稳定，对比国家统计局已公布的焊管产销量的降幅数据，公司产品的市场占有率达到提升，展现了公司在行业内突出的竞争优势，由此保证相对稳定的盈利水平。其中 2024 年通过成立云南友发方圆加强行业竞合、区域合作，实现了较好的盈利效果。目前公司仍保持较高运营效率，通过快速周转、竞合协同、强化终端业务并辅以适度的套期保值对冲行情波动压力。随着 2024 年第四季度以来市场行情向好，公司继续强化内部管理，积极把握市场机会，加快完善国内外产能布局，在更多的优势区域增强友发产品定价影响力，在保持应有的产销规模基础上，加大研发创新力度，成立“友发水利管道应用研究院”“友

发结构用钢制造产业研究院”“友发建筑业钢管应用研究院”深耕终端行业，积极拓展开发有关新产品、新业务、新模式，进一步降本增效和提升盈利能力，持续巩固行业龙头企业地位。

5、公司关于海外产能布局的进展情况如何？

答：海外产能布局处于前期调研阶段，目前重点调研东南亚和中东等地的焊接钢管行业情况，按照公司新的十年战略规划和“走出去”的全球化目标，力争尽快实现海外产能项目的落地布局。为加快海外产能落地，公司将考虑与当地本土钢管企业深入合作，发挥各方优势合作共赢，缩短适应周期，努力提升海外业务占比和盈利能力。

6、公司 2024 年度内资产负债变化情况

答：公司 2024 年三季报总资产、货币资金和资产负债率等上升，主要原因系使用银行承兑汇票业务增加所致。当期的银行存款的利息收益较好，公司将大量存款作为保证金开出银行承兑汇票，能够产生正向收益，进一步降低公司的整体财务成本和经营成本，助力公司更好实现降本增效的目的。目前公司现金流和银行授信额度充裕，融资成本控制在较低水平，能够保障日常经营发展以及分红付息等方面的资金安全，同时也有足够能力进一步开展整合并购业务。

7、公司在产业链中的位置以及如何应对周期波动？

答：公司以生产制造销售各类焊接钢管为主营业务，上游企业主要是生产板带材的钢厂，下游主要是钢材经销商和各类终端用户。随着国内外经济形势不断发展变化，公司深耕焊接钢管行业，已基本适应了近年来市场环境变化，正处于模式创新、竞合发展、拓展海外和转型升级、提升市占率、提升定价能力的关键发展阶段，将继续通过产品技术创新、行业整合并购、优化营销体系、拓展直销终端模式、扩大市场规模、稳定盈利能力等措施，进一步发挥逆钢铁周期的能力，把握传统市场、增量市场以及海外市场带来的业务机会，继续提升品牌影响力和价格影响力，巩固和增强焊管行业龙头地位。

8、公司主要采取什么样的原料采购模式与产品销售模式？

答：公司采购的主要原材料有带钢、卷板、锌锭等，主要采购模式为长期协议采购与锁价采购相结合，并辅以一定规模的套期保值业务平抑价格波动风险。产品销售方面，目前主要采取经销模式，以现款现货方式结算为主，与主要经销商签署长期购销协议；此外公司积极拓展

	<p>面向终端的直销业务模式，新成立了相关行业的钢管应用研究院，努力为用户提供更丰富的产品供应及配套服务。公司产品的销售定价原则主要为“材料成本+加工费用+合理利润”，通过快速周转来提升盈利能力，保持市场竞争优势。</p> <p>9、公司可转债目前的转股价格是多少？未来如何考虑可转债转股？</p> <p>答：春节前公司现金分红 0.15 元/股，公司可转债的转股价调整为 4.92 元/股，暂时没有进一步主动下调转股价的计划，但随着公司今后继续实施现金分红，转股价格有望进一步下调。公司正在努力通过整合并购、竞合发展、海内外规模扩张以及技术、产品与模式创新等方式，把握国内外市场机会，继续提升行业影响力和盈利水平，努力实现可持续、高质量发展，争取以更好的经营业绩和市值管理成果回报投资者，为促进可转债顺利转股创造更好的积极条件。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 3 月 20 日