

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	胡森皓 华福证券； 孙远慧 万家基金管理有限公司； 姚一鸣 农银汇理基金管理有限公司； 黎晓楠 上海混沌投资（集团）有限公司； 赵一耕 华夏久盈资产管理有限责任公司； 余丹妮 泰康资产管理有限责任公司； 方家逸 锦绣中和（天津）投资管理有限公司； 汪自兵 上海方物私募基金管理有限公司； 章秀奇 上海趣时资产管理有限公司； 刘佳 光大兴陇信托有限责任公司； 黄向前 深圳市尚诚资产管理有限责任公司； 周婷 上海高恩私募基金管理有限公司； 魏榆峻 东莞证券股份有限公司； 苏进状 上海合远私募基金管理有限公司； 王继昌 深圳进门财经科技股份有限公司； 田梦园 国泰君安辽宁分公司； 李鹏飞 国泰君安证券； 王宏玉 国泰君安证券。
时间	2025年1月14日 10:00-11:00；2025年1月14日 15:00-16:00
地点	公司会议室；电话会议
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 郭锐先生、证券事务代表 张羽女士
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，就公司经营情况、产销情况、分红情况、未来发展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、公司的基本情况：</p> <p>答：友发集团创立于2000年，于2020年12月在上交所主板首发上市。公司主要产品为焊接钢管，主要应用于流体输送和结构支撑两大方面，“友发钢管，流通天下，撑起世界”。公司产品品牌有全国驰名商标“友发”、“正金元”，主要产品热浸镀锌圆管市占率达1/3。公司的各</p>

类焊接钢管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，涉及市政建设、基建、轻工、房地产、机械、农业、畜牧业等领域，国内很多城乡基础设施、工商业园区及企业、商业建筑、居民住宅、机场车站等大型公建设施，例如北京大兴机场、鸟巢体育馆、三峡水利工程等均使用过公司钢管产品。

2、公司经营业绩情况：

答：回顾 2024 年前三季度公司营业收入约 400 亿、净利润约 1 亿元，同比均有一定幅度的下降，主要原因是当期需求释放不足、钢材价格下降、产销量同比微降。但公司产销量降幅小于国家统计局公布的焊接钢管产量和表观消费量的降幅，公司产品的总体市场占有率继续得到提升。进入 2024 年四季度以后，随着国家各种鼓励经济健康发展政策的先后出台和发挥作用，市场需求出现好转，钢材价格水平上涨，对于稳定全年经营业绩起到了重要作用。

3、产销量情况：

答：2023 年钢管销量约 1360 万吨，2024 年度的钢管工序产量和净销量同比微降，降幅远小于国家统计局已公布的焊管产销量的降幅数据。目前公司仍保持较高的应收账款周转率和存货周转率，通过快速周转对冲行业下行压力，努力提升产品的市场占有率。

4、资产负债情况：

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。

5、现金分红情况：

答：按照公司董事会和临时股东大会决议，2024 前三季度公司每股现金分红 0.15 元，同时公司根据年度业绩情况，将会考虑在披露年报时再进行年度分红。公司一直坚持的一项传统是在春节前分红，让全体投资者更加喜庆祥和的欢度春节；自上市以来，公司在 2020 年每股分红 0.45 元，2021 年和 2022 年每股分红 0.15 元，2023 年每股分红 0.3 元，公司希望继续巩固稳定分红的传统与预期。请关注届时公司的相关公告。

6、生产基地情况：

答：目前公司有 8 个生产基地：天津、河北唐山、河北邯郸、陕西韩城、江苏溧阳、辽宁葫芦岛、云南玉溪、安徽临泉。目前正在积极完善国内外国内外新的生产基地布局工作，国内布局主要考虑优化产能

布局，争取就近满足市场需求；同时也在考虑出海设厂，首选东南亚、中东地区，处于项目前期调研阶段。公司是焊接钢管和钢塑复合管的国家单项冠军示范企业，在国内拥有十余家钢管制造企业、300多条生产线，具备满足各类产品需求的生产能力；此外有5个国家认可的实验室，3个国家级绿色工厂、4款国家级绿色设计产品、1个国家AAA级旅游景区，保障产品质量和生产过程的绿色环保。

7、公司核心竞争力：

答：（1）品牌优势：“友发”和“正金元”钢管品牌已成为行业知名品牌，品牌是企业最大的差异化特征，得到了经销商和终端用户的广泛认可，这也是公司始终倡导利他理念、坚守诚信原则、强化绿色发展、注重产品品质、推动竞合共生的结果，形成了产品品牌优势、企业形象口碑，增强了客户粘性，成为产品品质与市场价格的风向标，助力公司长期健康、可持续发展。

（2）规模优势：被国家工信部评为焊接钢管大品类、钢塑复合管的“制造业单项冠军示范企业”，连续18年焊接钢管产销规模全国第一，各类钢管年工序产量超2000万吨，钢管年销量约1360万吨，核心产品镀锌圆管的市场占有率约为35%，在焊管行业内龙头地位持续巩固加强，在“有了规模不代表有了一切，但没有规模会失去一切”的传统制造业中独占鳌头。

（3）产品质量优势：公司秉持“产品就是人品”的品质理念，高度重视质量管控和质量管理体系建设，严格执行国家和行业质量标准，配套5个国家认可实验室可进行200余个项目的检验检测，通过钢管终身唯一识别码进行质量溯源。所属全部6家镀锌圆管企业均顺利通过冶金标准权威机构的产品认证，成功进入首批“执行GB/T 3091国家标准合规企业”名录。

（4）技术与装备优势：公司积累了多年专业生产经验和众多实用技术，始终保持着行业内技术与装备的领先水平，保证了产品质量、生产效率和规格品类齐全，拥有十余家钢管制造专业分、子公司，300多条各类生产线可生产近3000个产品规格，形成了明显的市场竞争优势。

（5）创新研发优势：公司多年专业化发展，长期聚焦深耕焊接钢管领域，培养了众多具有工匠精神的专业技术人员和信息技术自研团队，为向信息化、数字化、智能制造转型积聚力量，拥有6家高新技术企业 and 1个“天津市科技小巨人企业”、国家“专精特新小巨人企业”。目前公司拥200项授权专利，其中发明专利31项，实用新型169项197项，另在途专利69项，其中发明专利11项，实用新型专利56项，外观专利2项。

(6) 营销渠道优势：公司产品销售主要采用经销模式，上千家主要经销商的销售网络遍布全国，并有专业的外贸公司常年合作，支持公司能以较低的销售成本、较少的人力资源和较快的速度，实现对全国市场和出口业务的拓展开发。继续发挥主体企业核心优势，通过 CRM 客户管理系统，与经销商携手并进、主动作为，共同推进面向终端的营销革命。

(7) 全国布局区位优势：公司持续推动全国布局战略，要充分利用各地的钢铁等原料资源，将生产基地建在市场前沿，以便更及时、更便捷的服务好客户，以最低的物流采购成本赢得市场。目前 8 个生产基地均靠近全国钢铁产业集群区域或产品需求集群区域，正在积极拓展海外产能布局。

(8) 合作机制与企业文化优势：公司倡导鼓励管理团队持股的合作机制，让主要管理者成为股东，充分发挥 1+1>2 的合作优势，最大限度地调动了管理团队的主人翁意识和创业积极性。自然形成了包容互信、诚实守信、规范严谨、公平公正的企业文化与公司治理机制，“律己利他 合作进取”“让员工幸福成长，促行业健康发展”已经成为上下一心的共识，从而不断延续并强化友发特有的经营理念和价值规范。

8、公司的出海计划：

答：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，力争尽快实现首个海外产能项目的落地布局。

9、2025 年市场展望：

答：国家各项稳定经济增长、改善民生福祉的政策，包括城市基建改造、地下管网管廊建设、老化管道改造、大规模设备更新、稳定房地产以及超长期国债、税制改革、政府专项债等积极财政政策等，将在天然气管网和储气设施、水利、供排水、供热、供气、城市更新、保障性住房、新型基础设施等行业持续发力，对于稳定公司产品需求和经营业绩都将发挥积极作用。

未来公司和焊接钢管行业的高质量发展，将更多依赖自身精细化管理、降本增效和行业竞合发展，不断提升产品质量与服务水平，更好满足市场和客户对产品的需求。在 2024 年，公司已经通过与云南本地最大的焊管企业云南方圆共同合作，积极推动竞合发展新模式，产品在当地的市场占有率达到 60%以上，顺利实现合作双方的互利共赢和布局云南。今后公司将积极拓展生产基地，继续推进相关的行业竞合、产能合作、兼并收购，进一步提升市占率，实现公司尽快完善国内外布局的发展目标。

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1月15日