

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	任 恒 中泰证券 蒋旭杰 海富通基金 张昭君 西部利得 范卓宇 博时基金 高 晖 博时基金 王 帅 博时基金 庄彤芸 交银施罗德 张三维 交银施罗德
时间	2025 年 2 月 26 日-27 日
地点	腾讯会议线上交流
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
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、当前经营情况、分红与回购情况、可转债未来规划、对外投资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：公司创立于 2000 年，经过持续的创业奋斗，于 2020 年 12 月在上交所主板首发上市。公司主要产品为各类焊接钢管，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”，2023 年度钢管工序产量继续保持在 2000 万吨以上，对外净销量约 1360 万吨。公司产品品牌有全国驰名商标“友发”、“正金元”，目前在国内设有 8 个生产基地，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，在国内外有广泛的应用。公司连续 19 年位列中国企业 500 强，自 2006 年起焊接钢管产销规模一直居于全国第一，并且国内市场占有率持续提升。</p> <p>2、公司 2024 年经营业绩情况以及对 2025 年的预测</p> <p>答：2024 年前三季度公司营业收入约 400 亿、净利润约 1 亿元，</p>

同比下降的主要原因是当期需求释放不足、钢材价格下降、产销量同比微降等。进入第四季度，受各项政策鼓励，市场信心得以提振，市场需求出现好转，钢材价格水平上涨，公司及时抓住机会，发挥了稳定和修复全年经营业绩的作用。

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，同时钢铁市场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，也将得益于产业链的转型升级，结合公司持续推进的国内布局与海外布局战略，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，请关注届时的相关公告。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的现金分红来回报投资者。目前公司有约 25 亿元左右的未分配利润，同时现金流稳定充裕，未来依然有较强的平抑年度业绩波动风险并保持稳定现金分红的能力

4、公司的股票回购以及拟使用回购贷款的情况

答：公司自上市以来已开展了 3 次股票回购工作，累计已投入约 4.31 亿元通过二级市场回购股票，回购用途主要用于可转债转股、股权激励和员工持股计划。目前正在进行的第 3 次股票回购工作于 2024 年 6 月 11 日经董事会审议通过并开始实施，回购资金总额不低于人民币 10,000 万元（含）且不超过人民币 20,000 万元（含），回购期限自董事会审议通过回购公司股份方案之日起不超过 12 个月。截至 2025 年 1 月 31 日，公司以集中竞价交易方式累计回购股份 20,435,620 股，本次回购工作将按照计划正常实施，尚有不超过约 9,000 余万元的回购资金额度可以使用。

为提高公司资金使用效率，充分利用国家对上市公司回购股票的支持政策，在充分考虑公司现有货币资金、未来资金使用规划和业务发展前景等情况下，公司已取得中国银行股份有限公司天津分行出具的贷款承诺函，贷款金额不超过 3000 万元人民币，专项用于股票回购，贷款期限不超过 1 年，具体事宜以最终签署的贷款合同为准。目前公司正在积极推进落实回购贷的合同签署、资金放款及专款专用等工作。

5、公司下一步在国内、国外产能的布局计划

答：目前公司继续完善国内的生产布局，将以绿色发展、竞合发展、高质量发展理念为指导，采取新建、收购、租赁、合作等多种方式，拓展品类规格，与合作伙伴共同发展、互利共赢，争取在川渝、中原、华南、新疆、东北等区域落地新的产能。

同时公司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项目落地。经过前期初步调研，东南亚等国家的焊接钢管市场前景广阔，此前也有相关产品通过国际贸易商对其出口，但贸易业务并不足以抢抓当地的市场机会，如能成功落地产能将更加有助于公司发展海外业务和拓展第二增长曲线。

6、公司产品销售模式与定价机制

答：公司目前主要采取经销模式和现款现货方式结算，并与主要经销商签署长期购销协议；此外公司积极拓展面向终端的直销业务模式，新成立了钢管应用研究院深耕相关行业，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。

7、公司对可转债转股和强制赎回的考虑

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修转股价的计划，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。目前公司股价对比可转债强赎的条件还有一定的距离，目前尚未有明确的强赎计划，将根据股价走势及时考虑和安排。公司将努力实现可持续的高质量发展，争取以更好的经营业绩和市值管理成果，为促进可转债顺利转股创造积极条件，也希望公司股票和可转债都能给投资者带来良好回报。

8、对公司 2025 年经营情况展望

答：公司针对新一年度的市场环境与需求形势变化，继续按照既定的“由千万吨迈向千亿元，做全球管业第一雄狮”的战略目标，紧盯市场机会，加强直销模式转型，通过新成立的“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；提升精益管理水平和品牌建设能力，拓展新产品类型和应用领域，积极发展新质生产力，让“好钢管 友发造”的观念更加深

	<p>深入人心；继续推进行业竞合、产能合作、兼并收购，加快完善国内布局和海外布局，拓展第二增长曲线，进一步提升市占率和盈利能力，努力争取以更好的业绩和稳定的分红回报投资者。</p> <p>9：公司未来资本开支是怎样安排的？</p> <p>答：公司资金一直相对比较宽裕，自有资金流转速度快、使用效率高，银行等融资渠道顺畅，融资授信额度充裕，融资成本也处于较低的水平。公司的资金能够有效支持未来在国内和海外布局新的生产基地，有关于此的资本性开支压力不大，根据业务拓展的需要随时可以灵活安排，届时如符合信披标准公司将及时履行决策流程和披露义务。在保障公司资金安全和主营业务经营发展正常所需的基础上，会适当考虑开展必要的现金管理工作和证券投资、财务投资等业务，并将按照有关规则及时决策和披露。</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2月27日