

证券代码：601686

证券简称：友发集团

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	☒ 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（电话交流会）
参与单位名 称及人员姓 名	薛 阳 富国基金 李书颀 工银瑞信 王宏玉 国泰海通
时间	2025 年 5 月 29 日
地点	集团会议室
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 郭锐；投关专员 朱继蕾
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司董秘结合投资者问题，就公司产品种类、原材料情况、产销量情况、业绩情况、产能布局情况等方面内容进行了介绍。 投资者提出的主要问题及公司回复情况如下： 1、 公司产品的种类有哪些？ 答：公司主营产品包括直缝高频焊接圆管（含热浸镀锌）、方矩形焊接钢管（含热浸镀锌）、钢塑复合管、管路连接件、盘扣脚手架、热浸镀锌无缝钢管、不锈钢管及管件、螺旋焊管（含承插及防腐加工）、热塑性塑料管及管件、石油管道、保温管道、光伏支架及地桩等。 2、 公司原材料采购模式及产品销售定价情况？ 答：公司采购的主要原材料有带钢、卷板、锌锭等，主要采取协议采购和锁价采购两种方式，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；此外公司积极拓展面向终端的直销业务模式，成立了“友发水利管道应用研究院”“友发结构用钢管产业研究院”“友发建筑业钢管应用研究院”深耕终端，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和保持市场竞争优势。

3、公司产品主要运用哪些领域？

答：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、现代化农业、新能源、交通设施等领域，在国内外均有较为广泛的辐射面。

当前，国家出台政策大力支持城市城市更新和地下管网建设与改造，将有利于提升钢管的需求总量，将给整个钢管行业带来新的发展机遇，当然也有利于拉升公司焊接钢管的销量。具体来讲，公司的各类焊接钢管（焊圆、镀圆、焊方、镀方、螺旋钢管等）以及复合管材、承插管材、防腐管材、不锈钢管材、保温管材、PE 管材、盘扣脚手架、链接管件等产品在城市更新和地下管网建设与改造工程中，广泛应用于各类供水、排水、燃气、供热、消防、穿线以及管网管廊建设，同时也是各类市政基础设施建设的基础性、工具性材料，用于结构支撑、闸门、泵站和防洪墙等设施，具有优良的高强度和耐腐蚀性能，能够承受一定的压力和冲击。公司将紧盯相关政策，抓住一切有利条件和市场机会，充分发挥自身优势，提升精益管理水平和品牌影响能力，拓展新产品类型和应用领域，让“好钢管 友发造”的观念更加深入人心，以实际行动积极响应城市更新和地下管网设施建设与改造需求。

4、公司 2025 年第一季度的环比回升的原因？

答：公司第一季度延续了去年第四季度的增长态势，实现营收 114.02 亿元，同比增长 6.06%，归属于上市公司股东的净利润为 1.33 亿元，同比增长 9680.17%，主要是产品销量增加及毛利率上升所致。去年面对复杂的市场形势，公司强化集团管控力度，结合市场行情及时调整经营策略，全力保障生产经营秩序稳定，转重“量”为重“质”，核心产品的市场占有率持续扩大，继续拉大与其他友商差距，为今年的业绩打下良好基础，体现了行业龙头企业强大的发展韧性和风险抵御能力。我们认为，随着国家各项稳定经济增长、改善民生福祉的政策落地，地下管网及管廊建设、能源管道输送、水利水务项目，以及未来的“自来水直饮”工程等重大项目的推进，加上海外市场，钢管行业拥有广阔的发展空间。公司作为国内最大的焊接钢管研发、生产、销售企业，具有品牌优势、规模优势、营销渠道等优势，拥有过硬的产品质量和全国布局的销售渠道，竞争优势明显。因此，我们对公司今年及未来的发展均充满信心，正在实施“三年行动”规划，加快完善全国布局和海外布局，更好促进公司高质量发展，实现更好经营业绩。

	5、公司在目前国内生产基地情况及未来产能的布局情况？ 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。目前公司正在实施“三年行动”规划，继续完善国内的生产布局，将以绿色发展、创新发展、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 2024 年产销量的情况？ 答： 2024 年公司实现工序产量 2009 万吨、净销量 1347 万吨，同比 2023 年仅小幅下降，降幅远小于国内焊管总产销量降幅，公司保持逆势增长，主要有赖于公司兼并收购、加强自身营销等工作的推进。 7、公司 2024Q4 业绩显著提升的原因？ 答：2024 年公司实现营收 548.22 亿元，同比下降 10.01%，主要原因是受宏观经济影响，国内钢管需求下降，钢管价格下跌。 2024 年第四季度单季公司实现营收 147.52 亿元，环比增长 8.10%；实现归属于上市公司股东的净利润为 3.24 亿元，同比增长 146%，主要原因是第四季度在国家积极政策的推动下，钢管市场需求和价格明显反弹，量价回升，公司业绩呈现恢复性增长态势。 8、公司库存管理的情况。 答：公司长期坚持低库存、高周转运行策略。公司原料和产品的总库存一般处于 60-100 万吨左右的正常范围，能够保障生产与销售所需。
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 5 月 30 日