

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	曾攀水 国泰基金管理有限公司 徐 榕 中金汇理资产管理有限公司 张 骥 宁银理财有限责任公司 鲁 秦 同泰基金管理有限公司 谢雨阳 仁桥（北京）资产管理有限公司 魏榆峻 金鹰基金管理有限公司 韩 帆 平安资产管理有限责任公司 马骁芑 中金汇理资产管理有限公司 魏 巍 太平洋资产管理有限责任公司 郑小兵 汇丰晋信基金管理有限公司 任 恒 中泰证券股份有限公司
时间	2025 年 8 月 19 日
地点	进门财经电话会议
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，就公司经营情况、未来发展情况、产销情况、可转债情况、利润分配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、简要介绍上半年经营业绩情况 答：2025 年 1-6 月公司销售各类钢管 654.77 万吨，同比增加 4.18% ；实现营业收入 248.88 亿元，同比减少 5.81%；归属于上市公司股东的净利润 2.87 亿元，同比增加 160.36%；每股收益 0.21 元，同比增加 162.50%。2025 年一季度焊管市场对政策仍存向好预期，以及原料价格支撑与需求趋缓博弈，价格震荡调整为主；二季度随着实际需求下滑，以及国际贸易环境变化和原料下跌等利空驱动，价格震荡下行为主。面对复杂的市场形势，友发集团凭借扎实的核心竞争力，实现了稳健发展和净利润同比大幅增长的较好业绩。公司紧紧围绕年度经营目标，积极应对行业竞争与市场波动，在生产、销售、研发等各环节协同发力，整体经营呈现出稳中有进、蒸蒸

日上的良好态势。同时，公司坚定落实十年发展战略和“三年行动”规划，加快拓展新领域、新品类，扎实推进全国布局和海外布局。

2、产能与并购扩张情况

答：2024 年公司钢管总销量为 1347.34 万吨，2025 年上半年完成各类钢管销售 654.77 万吨，同比增加 4.18%，下半年将继续把握市场机会积极释放产能，努力实现钢管产销规模稳定提升。

今年上半年开展了两个并购项目，一是收购吉林华明管业有限公司 70.96%股权并增资，将迅速实现对东北区域市场的布局；二是与河北海乾威钢管有限公司的成功合作，将为公司增加 JCOE 工艺的油气输送类焊接钢管产品，为增加高附加值新品类钢管奠定基础，预计将在办完全部手续后对以上两个收购项目进行并表。

3、未来并购战略与目标

答：公司新的十年发展战略目标可以概括为“由千万吨迈向千亿元，做全球管业第一雄狮”。公司希望进一步完善国内产能布局和提升产销规模、市场占有率，同时积极开展海外布局和开拓国际市场，努力实现友发钢管的全球化。

国内并购方向：一是继续完善国内的生产区域布局。目前公司加快实施“三年行动”规划，正在推进四川成都和河南鄢陵项目建设；上半年已经签约收购吉林华明管业有限公司 70.96%股权并增资，将迅速实现对东北区域市场的布局；下一步还计划在华南、新疆等地布局产能。二是扩张新品类。随着与河北海乾威钢管有限公司的成功合作，将为公司增加 JCOE 工艺的油气输送类焊接钢管产品，为增加高附加值新品类钢管奠定基础；目前在考察洽谈多个项目，包括高端精密型钢管、不锈钢管、复合钢管等。公司始终以绿色发展、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，与合作伙伴共同发展、互利共赢，吸引更多人才加盟友发，努力完善产能布局 and 丰富更多的高技术产品类型。

海外布局方向：公司重点调研东南亚和中东中亚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，设立全资子公司天津友发国际管业有限公司，为早日进入海外“蓝海”市场开辟公司第二增长曲线做好“顶层设计”，着手搭建海外投资架构，力争尽快实现首个海外项目落地。经过前期初步调研，多个发展中国家的焊接钢管市场前景广阔，此前公司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海外业务的快速发展，进一步支撑友发集团可持续发展和迈向千亿元的目标。

4、产品结构与盈利能力

答：公司目前的产品类型主要有直缝焊接圆管（含热浸镀锌）、直缝焊接方矩管（含热浸镀锌）、钢塑复合管、不锈钢管及管件、螺旋焊管（含承插及防腐加工）、热镀锌无缝管、石油管道、管件、保温管道、塑料管道及管件、盘扣脚手架、光伏支架及地桩等，在当前市场环境下，公司延续以传统钢管和经销模式为主的经营模式，上半年销售 654.77 万吨钢管，归母净利润 2.87 亿元，突出的规模与品牌优势和持续稳定的盈利能力为企业进一步高质量发展奠定了坚实基础。相比较而言，油气输送类钢管、高端精密钢管、不锈钢管、复合材质钢管、管件等产品类型具有更高的产品附加值，面向终端用户的直销模式和海外市场具有更大的盈利空间，这都是公司当前和未来重点布局发展的领域。

5、市场需求与销售模式

答：公司目前以经销模式为主，大多数经销商与公司建立常年合作关系，经销业务一直稳健向上，巩固和保持了公司连续 19 年钢管产销规模全国第一的行业龙头地位。当前焊接钢管市场需求基本正常，产品价格结合原料带钢、卷板和其他相关因素适度波动。公司积极发展面向终端的直销业务，建立了水利管道、结构用钢管、建筑业钢管 3 个产业应用研究院，将持续跟踪基础设施建设、城市更新、地下管网、防洪排涝、新农村建设和大型水利水电项目等重点项目，以促进产品销售和满足市场需求。

6、可转债相关事项

答：目前“友发转债”的转股价格为 4.77 元/股，根据《募集说明书》中有条件赎回条款的相关约定，自 2025 年 7 月 22 日至 2025 年 8 月 19 日，公司股票价格已满足连续 30 个交易日中 11 个交易日的收盘价格不低于“友发转债”当期转股价格的 130%（含 130%），即将触发“友发转债”有条件赎回条款。公司将密切关注公司股价，当满足条件时将召开董事会，决定是否按照债券面值加当期应计利息的价格赎回全部或部分未转股的“友发转债”。在此之前，公司将积极保持“友发转债”的正常交易，重视投资者关切的问题，主动维护投资者合法权益。届时请投资者关注公司发布的公告。

7、生产与环保政策影响

答：目前公司尚未接到近期可能限产的明确信息。公司一向重视环境保护和环保设施的建设与运行，各项环保排放指标均符合要求，有多个国

	家级的绿色工厂、绿色设计产品，并将工厂改造建设为国家级 AAA 级旅游景区，积极打造生态环保型工厂。预计即便将来在特定时期有阶段性环保限产要求，对公司的主要生产经营工作也不会有大的影响。 8、期货套保业务 答：公司套期保值业务总体策略倾向于安全保守和防控风险，实际发生额远小于年度预计和披露的额度。公司不做投机业务，均是基于库存现货做部分套期保值，主要目的是适度防控原料价格波动风险。公司密切关注期货、现货市场价格走势，科学指导原料采购和产品价格调整等工作。 9、利润分配安排 答：按照当前鼓励现金分红的政策导向和公司一贯的做法，公司一般会在年末对当年前三季度的业绩进行分配，让分红款在春节前能够到账，与投资者共同欢度春节。上半年内公司分两次对 2024 年前三季度业绩和 2024 年全年业绩实施现金分红，合计每股现金分红 0.3 元，合计派发现金红利约 4.18 亿元，自上市以来累计分红超过 19 亿元（均含税），实现了对投资者良好的分红回报。截至上半年末，公司合并报表累计未分配利润余额约 28.24 亿元，货币资金余额约 111.93 亿元，具备较强的持续现金分红能力。今年的现金分红水平将根据业绩实现情况和公司的资金规划等因素统筹考虑，将一如既往保持稳定现金分红，积极回报投资者。
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 8 月 20 日