

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	<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	董 远    华西证券 黄志远   兴全基金 康 培    中加基金 计 旭    西部利得基金 毛振强   西部利得基金 黄沁仪   富安达基金 齐昊麟   圆信永丰基金 曹 阳    东北证券 蒋婉莹   中泰资管 王 焘    华泰资管 李 度    中信证券 王勃竣   中信证券 闫 涛    首创资管 彭双宇   瑞众保险
时间	2025年8月21日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭锐；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、经营业绩、核心竞争力、未来发展战略、产品构成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><b>1、公司基本情况</b></p> <p>答：友发集团主营业务是各品类焊接钢管，已连续19年产销规模全国第一，钢管年工序产量超过2000万吨、对外净销量超过1300万吨，拥有“友发”“正金元”两大驰名商标，主要产品热浸镀锌圆管市占率超过35%。友发产品主要用于流体输送与结构支撑两大领域，涵盖供水、排水、供气、供热、消防工程、钢结构、建筑工程、装备制造，还有农业、畜牧业、机械、房地产、市政建设、轻工、油气输送等等行业。很多大型基础设施、水利水电等工程也比较广泛的使用了友发的钢管产品。</p>

## 2、公司业绩情况

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。

## 3、公司核心竞争力及未来展望

答：公司的主要核心竞争力包括品牌优势、规模优势、产品质量优势、技术与装备优势、创新研发优势、营销渠道优势、全国布局区位优势、管理层广泛持股的股权合作机制优势。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，截至2025年6月30日，公司拥有14个钢管制造专业分、子公司，346条各类生产线可生产近5000个产品规格，形成了明显的市场竞争优势。公司按照“由千万吨迈向千亿元，做全球管业第一雄狮”的新十年战略目标和“三年行动”规划，加快完善全国布局，积极拓展高附加值产品类型，进一步丰富产品品类，持续开展面向终端的营销革命，巩固和提升企业传统优势，积极发展新质生产力，同时加快开展海外布局，实现企业高质量可持续发展。

## 4、公司各钢管产品构成及分布情况

答：公司目前主要产品有直缝焊接圆管（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、光伏支架及地桩等品类。主力工厂主要位于天津、江苏、邯郸、唐山、陕西和云南等地，其中江苏友发是全集团目前产销规模最大的工厂。在上半年外销各类钢管654.77万吨中，仍以直缝焊接圆管（含热浸镀锌）、直缝焊接方矩管（含热浸镀锌）、钢塑复合管等为主，其他品类作为补充，构成了丰富的友发产品矩阵。

## 5、公司十年发展战略情况

答：公司于 2020 年上市后提出了新十年发展战略，该战略基于此前两个发展阶段：2000 - 2010 年为创业扩张阶段，2011 - 2020 年为全能冠军、规范治理及上市准备阶段。新战略总体目标为“从千万吨迈向千亿元，成为全球管业第一雄狮”，主要包括两方面：一是继续优化国内产能布局，巩固行业龙头地位并丰富产品品类和提升产销规模、市场占有率；二是积极拓展海外市场，逐步建立海外生产基地，努力实现友发钢管的全球化。

国内布局方面：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。

海外布局方面：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。

## 6、如何看待“反内卷”政策

答：当前“反内卷”的政策导向非常必要和及时。中国制造业已具备全球优势，但面临的内外竞争也非常激烈。在此背景下，就钢铁产业链而言，推动限产、避免行业内卷，有助于稳定钢材市场价格和平衡供需关系。公司作为以带钢、卷板为主要原料的焊接钢管企业，希望钢材价格和供需平衡保持稳定、合理，有利于全产业链健康可持续发展；同时积极引领焊接钢管行业走高质量发展之路，通过良性竞争促进行业进步。

## 7、钢材价格波动对业务的影响

	<p>答：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。当原料价格上涨时，公司产品价格也会上涨，反之亦然；然而市场运行的实际情况复杂多变，有时价格传导机制会存在一定滞后性。公司有着多年深耕焊接钢管的成熟经验与高效运营模式，能够稳健应对钢材价格波动带来的影响，这也是公司自 2000 年创业以来均能保持年度盈利的主要原因。</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 8 月 22 日