

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	王 丹 金塔股权投资 王 鹏 风炎私募 曹志平 粤佛私募 曹雨佳 广东壹宸 袁益桢 路演时代
时间	2025 年 3 月 10 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；证券事务代表 张羽；投关专员 朱继蕾
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、核心优势、产销量、原材料、产能布局、未来规划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、关于担保与负债风险的问题：结合公司 2025 年对外担保预计额度和负债率，是否存在隐性风险？如何评估子公司偿债能力？若出现流动性危机，公司有何预案？</p> <p>答：担保额度已经董事会、股东大会审议通过，但实际发生额保持在较低水平，且均为公司及子公司之间的担保，不存在为控股股东和实际控制人及其关联人提供担保的情况，不存在对公司合并范围以外主体提供担保的情况，公司及子公司不存在逾期对外担保。资产负债率主要系较多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。公司经营管理积极稳健，内控机制健全有效，流动性风险安全可控，现金流宽裕，银行授信额度充裕，可统一调度资金弥补子公司流动性缺口。</p> <p>2、关于市场波动与竞争应对的问题：在当前市场环境下，如何维</p>

持市场领先地位？是否会通过产品升级或成本优化提高利润率？

答：公司 2023 年钢管销量约 1360 万吨，2024 年度公司的生产经营继续保持健康稳定，对比国家统计局已公布的焊管产销量的降幅数据，公司产品的市场占有率得以提升，展现了公司在行业内突出的竞争优势。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、竞合协同并辅以适度的套期保值对冲行业下行压力，随着 2024 年第四季度以来市场行情向好，公司继续强化内部管理，积极把握市场机会，在保持应有的产销规模基础上，加大研发创新力度，运用军团模式深耕终端业务，积极拓展开发有关新产品、新业务，进一步降本增效和提升盈利能力，持续巩固行业龙头企业地位。

3、关于海外市场拓展方面的问题：海外市场开拓进展如何？目前业务占比及面临的贸易壁垒或本地化竞争压力如何？

答：海外市场拓展处于前期调研阶段，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。为应对贸易壁垒，公司计划与当地企业合作落地产能，提升海外业务占比和盈利能力。

4、关于原材料成本波动应对的问题：面对原材料成本波动，是否会与钢厂签订长期协议锁定价格？或通过技术升级降低成本？

答：向上游钢厂采购带钢、卷板等原材料，主要采取协议采购和锁价采购两种方式。协议采购约定基本的采购量按月结算，锁价采购根据每天的钢材价格确定采购量并结算，两种方式的采购规模基本相当。同时，公司各生产企业持续进行技术改造和优化工艺流程，提升效率品质、降低能耗，积极降本增效。

5、关于产能布局与国内竞争的问题：已建成八个基地的布局原因？如何看待国内竞争格局？

答：国内布局主要考虑优化产能布局，争取靠近原料供应来源和就近满足市场需求，目前已建成天津、唐山、邯郸、陕西韩城、江苏溧阳、辽宁葫芦岛、云南玉溪、安徽临泉 8 个生产基地，同时正在建设四川成都和河南许昌 2 个基地。国内焊接钢管行业竞争激烈，公司的核心竞争力主要体现于品牌优势、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、合作机制与企业文化优势等方面，保障了公司连续多年焊接钢管产销规模全国第一

的行业龙头地位，并且成为焊接钢管价格、质量的“风向标”。公司积极倡导竞合发展、绿色发展理念，引领行业健康、可持续发展，通过良性竞争提升行业发展质量，为用户提供更多优质产品和服务。公司通过高质量发展的持续实践，发挥各项传统优势，主动拓展新产品、新模式、新领域，从而不断提升市场占有率和品牌影响力，在国内外市场竞争中展现出突出的竞争优势。

6、关于产能合作与政策规划的问题：与现有产能合作企业如何进行技术改造？政策对行业内现有产能有何指导规划？

答：在行业竞合发展和产能合作中，公司一般都会对合作企业进行技术改造和产品质量升级，提升产能利用率、自动化水平和质量管控能力。关于焊接钢管行业的产能整合与建设，目前尚无明确政策限制，但鼓励整合并购的力度越来越强，同时绿色环保要求日益严格，新增产能需加大环保投入，并逐渐成为提升行业发展水平的基础性要求，同时这也是市场化竞争的引领导向。

7、关于衍生品交易合作券商的问题：公司衍生品交易合作的券商是哪些？

答：公司场外衍生品交易与三家券商合作，分别为宏源恒利（上海）实业有限公司、中泰汇融资本投资有限公司、上海海通资源管理有限公司。具体内容可查阅2025年3月4日在上交所网站披露的《关于公司控股子公司签署场外衍生品交易相关协议的公告》（公告编号：2025-030）。

8、关于可转债募集资金使用的问题：去年转债募集资金永久补流的原因？如何应对回售压力？

答：关于可转债募投项目，公司经过综合考虑自身优势、行业发展及市场竞争等因素，为探索增加新品类高附加值钢管，选择优势区域继续推进全国布局，原拟通过本募投项目的建设增强发展能力，提升市场占有率，巩固行业地位。但在启动募投项目建设之后，近几年受房地产开发投资持续下滑等因素影响，公司募投项目产品市场需求出现下滑，尤其是在建筑施工中应用较多的盘扣脚手架、爬架产品受影响较大，此外受宏观经济环境影响，脚手架和爬架行业的落后产能出清不达预期。受上述供需因素影响，可转债募投项目经营出现亏损，为进一步提高资金使用效率，经公司董事会决定，本募投项目未建设的部分不再建设，未使用的募集资金永久转为补充流动性资金。根据有关规则，变更可转

	<p>债募投资金用途应向投资者提供回售的权利，公司根据规则披露了相关回售公告，在回售期间内无投资者进行回售申报，本次回售在 1 月份已完成。公司今后将继续通过稳定经营业绩和加快发展步伐等方式增强资本市场表现，促进和鼓励可转债转股，为可转债投资者创造合理回报。</p> <p>9: 关于市场周期与公司位置的问题：公司在市场或周期中的位置如何？</p> <p>答：公司的上游企业主要是生产板带材的钢厂，下游主要是钢材经销商和各类终端用户。随着国内外经济形势不断发展，公司已基本适应近年的市场环境变化，正处于模式创新、竞合发展、拓展海外和转型升级阶段，将继续通过优化营销体系、拓展直销终端模式、扩大市场规模、稳定盈利能力等措施，进一步发挥逆周期能力，把握传统市场和增量市场带来的业务机会，持续提升市场占有率和品牌影响力，巩固和增强焊管行业龙头地位。</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 3 月 11 日