

## 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 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 checked="" 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	孟宪博 东方财富证券 宋 璐 国投瑞银基金 孙伟风 光大证券 刘元平 上海焱牛投资 毛振强 西部利得基金 曲奕丞 泰信基金 熊 城 上海宏颐投资 位洪明 国泰海通证券
时间	2025 年 11 月 19 日
地点	上海丽思卡尔顿酒店、券商策略会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭锐
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、前三季度业绩、可转债后续安排、全国布局及并购方向、地下管网政策影响及未来增长点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”等品牌，主要产品热浸镀锌圆管市占率超过 35%。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应用范围。</p> <p><b>2、公司三季度业绩情况</b></p> <p>答：今年第三季度，公司实现营业收入 131.04 亿元；实现净利润 2.15 亿元，同比增长 2320.53%。前三季度，实现营业收入 379.92 亿元；实现</p>

净利润 5.02 亿元，同比激增 399.25%；实现扣非净利润 4.15 亿元，同比增长 1309.9%。截至今年第三季度末，公司总资产 267.43 亿元，净资产 76.37 亿元，现金流和融资授信额度充裕，财务管理安全稳健，财务费用保持低水平，经营发展韧性强、势头良好。

公司业绩的大幅增长，主要来自于前三季度公司产销量同比增长，并叠加品牌规模优势体现、产品毛利率提升等原因。在日常管理中，公司持续加强成本控制与运营效率，通过优化产业链合作、降本增效、低库存经营、合理风控等策略，加速推进产品研发与市场布局拓展，进一步提升了盈利空间。取得这样的经营成果，得益于公司深耕焊接钢管多年成功经验的积累，充分理解并适应市场环境的变化与行业发展趋势，坚决贯彻执行更加精准有效的发展战略和经营策略，公司对未来发展更加充满信心。

### 3、公司可转债后续安排

答：自 2025 年 9 月 24 日至 2025 年 10 月 24 日，公司股票已满足连续 30 个交易日中至少 15 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%），根据《募集说明书》的约定，已触发“友发转债”有条件赎回条款。

公司于 2025 年 10 月 24 日召开第五届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于不提前赎回“友发转债”的议案》，公司董事会决定本次不行使“友发转债”的提前赎回权利。同时决定在未来三个月内（即 2025 年 10 月 27 日至 2026 年 1 月 26 日），如再次触发“友发转债”有条件赎回条款时，公司均不行使提前赎回权利。自 2026 年 1 月 26 日后首个交易日重新计算，若“友发转债”再次触发上述有条件赎回条款，届时公司将按照相关法律法规和《募集说明书》的要求召开董事会审议是否行使“友发转债”的提前赎回权利，并及时履行信息披露义务。以上内容公司已于 2025 年 10 月 25 日在上海证券交易所网站披露了《关于不提前赎回“友发转债”的公告》（公告编号：2025-112）。

根据上述公告内容，公司将继续保持友发转债正常交易，目前的转股价格为 4.77 元/股，也会积极关注和重视投资者关切的问题，主动维护投资者合法权益，感谢广大投资者对公司的关心支持与信任。

### 4、公司布局及并购方向如何

答：目前公司在国内拥有天津、河北唐山、河北邯郸、河北沧州、陕西韩城、江苏溧阳、辽宁葫芦岛、云南玉溪、安徽临泉、吉林磐石共 10 个生产基地，在建四川成都等生产基地，拥有 8 个高新技术企业、7 个国家认可实验室、3 个国家级绿色工厂、2 个省级绿色工厂、5 项国家级绿

色设计产品、1个国家 AAA 级工业旅游景区，是焊接钢管国家制造业单项冠军示范企业。

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，正在推进相关项目建设与合作；已完成对吉林华明管业有限公司 70.96%股权的收购与增资，迅速实现了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。公司已成功收购河北海乾威钢管有限公司，为公司增加了 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，公司还设立了控股子公司“天津友发国际贸易有限公司”发展直接出口贸易。争取在海外成功落地产能和开展贸易业务，将更加有助于公司海外业务的高质量拓展，进一步支撑可持续发展目标。

公司积极倡导产业合作、绿色发展理念，引领行业健康、可持续发展，避免内卷式低质低价竞争，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。

### 5、“十五五”地下管网规划对公司的影响

答：据有关报道，“十五五”时期，我国预计将建设改造地下管网超过 70 万公里，新增投资需求超过 5 万亿元。公司认为推动地下管网建设改造是我国深入推进新型城镇化、实施城市更新等工作的重要举措，对于促进经济社会高质量发展、改善民生、扩大内需尤其是下游相关行业对焊接钢管的需求意义重大，也是焊接钢管行业重大的转型升级发展契机。公司的焊接圆管、镀锌圆管、钢塑复合管、螺旋钢管、保温钢管、防腐钢管、聚乙烯管及复合管、不锈钢钢管、各类管件等多种产品，均广泛应用于地下管网中的自来水、排水、燃气、消防、供暖等流体输送类管道，连同焊

	<p>接方矩管、镀锌方矩管、镀锌型材、盘扣脚手架等产品还可以用于地下管廊的结构支撑、穿线保护等用途，“十五五”规划中超大规模的地下管网建设改造计划将为今后公司产品需求带来新的增长空间。公司将密切关注有关政策落地及项目推进情况，在生产经营、创新研发、产品质量、市场营销、品牌资质、配套服务等方面做好全面准备，在为国家经济社会发展和改善民生做贡献的同时，进一步稳定和提升公司经营业绩。</p> <p style="text-align: center;"><b>6、公司未来增长点</b></p> <p>答：公司是国内产销规模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、产品质量优势、技术与装备优势、创新研发优势、营销渠道、全国布局区位优势、合作机制优势等优势，同时作为主板上市公司，在规范治理、可持续发展、财务稳健、融资与诚信能力等方面，对比同行企业均竞争优势明显。</p> <p>公司依托现有业务实现业绩稳定向好，未来中长期业绩增长将主要体现在以下方面：一是按照“由千万吨迈向千亿元，做全球管业第一雄狮”的新的十年发展战略和“三年行动”规划，继续推进全国产能布局，取得更多的片区、产能和创新优势，进一步提高市场占有率、行业集中度和产品定价引导能力，推动产业链创新协同竞合、减少“内卷”，更好的稳定和提升经营业绩。二是在现有产品基础上，进一步向高技术等级、高经济附加值、满足特殊性能的管材产品进军，面向油气、氢能、电力等能源领域和海工、桥梁、钢结构等装备制造与基础设施领域，通过收购兼并、装备升级、新建扩产等方式，加快发展属于高端钢管的新质生产力，为公司业绩提供高价值增量。三是按照全球化布局战略，响应“一带一路”号召，面向东南亚、中东、中亚等国家和地区推进海外产能与贸易布局，积极“走出去”进行全球资源配置和市场建设，为公司业绩提供来自更多新兴市场的发展增量。以上中长期的发展方向均面临机遇、风险与困难，公司发挥深耕钢管多年的经验、技术与机制优势，科学决策、统筹推进，有信心走出一条高质量、可持续的稳健发展之路，积极回报投资者，同时也敬请投资者关注投资风险。</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11月20日