

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	民生证券 任恒；上海久期投资有限公司 廖懿；太平基金管理有限公司 蒋栋轩；中欧基金管理有限公司 李泽南；上海趣时资产管理有限公司 赖正健
时间	2024年10月31日下午15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭锐先生、证券事务代表 张羽女士
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，就公司经营情况、未来发展、销售情况、库存情况、定增、回购情况及可转债转股价格情况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、2024年第三季度业绩表现情况及原因？</p> <p>答：今年第三季度出现收入下降、单季亏损的情况，主要因为在当前宏观经济大背景下，受下游需求释放不足和钢材市场价格波动下行因素等影响，导致公司产品产销量、销售收入和利润水平同比下降。在积极应对行业变化的同时，公司继续坚定不移落实十年发展战略，扎实推进全国布局计划，在行业下行环境中稳步提升企业品牌和市场竞争力，发挥公司各项优势并积极研发创新，稳固保持产销规模全国第一的行业龙头地位，为公司抢抓市场机遇和促进高质量发展打下了坚实基础。</p> <p>2、公司位于各地厂区的经营情况？</p> <p>答：公司目前各生产厂区基本建设完成，主要有天津、河北唐山、河北邯郸、陕西韩城、江苏溧阳、辽宁葫芦岛、安徽临泉、云南通海共8个基地。各生产基地均正常生产经营，按照公司确定的新的十年发展战略和稳健经营、创新发展经营思路，保持高周转、低库存和高流动性，积极推进精益生产和营销模式变革，发挥规模、技术、质量、品牌、渠道等方面的优势，努力化解受经济形势和下游需求变化带来的影响，抢抓第四季度市场机遇，为公司争取更好的年度业绩。</p>

3、公司未来的并购规划？

答：目前国内的焊管行业市场竞争比较激烈，公司作为焊接钢管龙头企业，在连续 18 年保持产销规模全国第一的基础上，仍将坚定贯彻新的十年发展战略，进一步完善全国产能布局并尝试向海外拓展，积极探索通过新建扩建、并购整合、品牌联合、产能合作、新产品开发等方式继续深耕焊接钢管产业链，不断争取扩大市场规模，稳固并提升行业地位，继续引领行业可持续高质量发展。

4、定增融资的目的与资金用途？

答：公司本次定增募集资金净额将全部用于补充流动资金及偿还银行贷款。其中，补充流动资金是基于当前宏观经济环境下，一带一路倡议、新基建、城市更新、地下管网改造等政策支持措施持续推进，为焊接钢管行业带来广阔市场空间，充裕的流动资金将有助于公司积极把握行业发展机遇，加快产能转化和释放能力，提高产品产量并丰富产品种类，巩固市场地位。偿还银行贷款主要是为了降低公司负债规模，优化公司财务结构，降低公司资产负债率和财务费用，从而降低公司财务风险并增加公司业绩。以上两方面均是为了抢抓未来市场机会和创造良好业绩，让传统产业在新的市场竞争环境中更有更广阔的发展空间，争取以更好的业绩积极回报投资者。

5、公司近来拓展了哪些新的产品？

答：面对经济环境和行业形势的变化，公司积极贯彻创新发展思路继续深耕焊管产业链，努力开发具有高附加值的新产品、新业务，近期拓展了云南玉溪、安徽临泉等生产基地和江苏智能管道、唐山金丰金属、唐山友发新能源、成都友发新能源、中投友发（邯郸）保温管道、云南友发新材料等新产品项目公司，在原有传统焊接产品基础上，新增增加喷涂缠绕保温管、聚乙烯（PE）管材与管件、3PE 复合管、聚乙烯钢丝网复合管、出口用盘扣脚手架、螺旋管桩、新能源产业金属结构件、新能源储能柜体、不锈钢冷却器换热器、防腐粉末涂料以及定制化成套交付管道等创新型产品与服务，不断丰富公司的产品矩阵，为用户提供更多的好产品与综合解决方案。

6、行业下游需求季节性表现如何？

答：根据今年 1-9 月份的焊管行业统计数据和公司的经营数据，市场需求均低于预期，9 月和 10 月相对来讲是传统的销售旺季，环比呈现出较好的改善趋势；在季节性因素影响的同时，9 月份以来国家出台了鼓励资本市场和实体经济发展的政策，市场预期有所好转，预计四季度有环比向好迹象，公司积极发挥自身优势、抢抓市场机会，努力提升全年业绩，仍将稳定保持焊接钢管产销规模全国第一的行业龙头

	<p>地位。</p> <p>7、公司产品主要的销售模式与定价原则？</p> <p>答：公司目前主要采取经销模式和现款现货，一般也会和长期合作的经销商协定提货量并按月结算，结合不同时期的销售优惠政策有少量采取预收货款的方式进行销售；此外公司积极拓展面向终端的直销业务模式，为终端用户提供更加精准高效的产品供应及配套服务。公司产品的定价原则为“材料成本+加工费用+合理利润”，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，受市场库存和供需预期变化等因素影响，有时价格传导机制会存在一定滞后性。</p> <p>8、公司库存管理情况？</p> <p>答：公司一直坚持低库存运行策略，并进行相适应的套期保值业务来合理应对库存价格波动风险，在日常运营过程中，为了保证正常的生产与销售秩序，各生产基地都要保持一定的原料库存和产品库存，以高效及时的满足市场对各种品类、规格的焊接钢管产品需求。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，当前处于相对低的库存水平。</p> <p>9、公司经销商增持、股票回购情况？</p> <p>答：经销商增持计划是有关经销商及增持主体的自主行为，到目前已经开展了两期，公司在获悉相关信息后及时进行自愿性信息披露，详情可以查阅相关公告。公司与经销商团队在焊接钢管销售及服务等业务层面长年合作、同心并进、互利共赢，在努力提升各自经营业绩、实现健康发展的同时，公司真诚希望参与经销商增持计划的投资人能够获得良好收益。</p> <p>公司自上市以来已开展了 3 次股票回购工作，累计投入约 4.25 亿元通过二级市场回购股票，回购用途主要用于可转债转股、股权激励和员工持股计划；目前正在进行的第 3 次股票回购工作于今年 6 月份开始启动，到 10 月底通过集中竞价交易方式已回购金额约 1 亿元，本次回购工作将按照计划正常实施。</p> <p>10、对可转债转股价格有何考虑？</p> <p>答：公司可转债的转股价在今年 7 月份已经完成下修，目前的转股价格为 5.07 元/股，结合当前的股票价格，暂时没有进一步主动下修转股价的计划。公司将努力实现可持续高质量发展，争取以更好的经营业绩回报投资者，为促进可转债顺利转股创造积极条件。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大	无

信息的说明	
附件清单 (如有)	无
日期	2024年10月31日