

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	王晓芳 中信建投证券 周 桐 工银瑞信基金 王旭辉 建信基金 薛 墨 根本私募基金 江 涛 钟港资本
时间	2025 年 11 月 11 日
地点	北京香格里拉饭店 中信建投证券策略会
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	公司董秘结合投资者问题，就公司基本情况、前三季度业绩、公司产能布局及并购方向、未来分红规划、地下管网政策影响、可转债后续安排、产品定价模式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、公司基本概况 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，连续 20 年位列中国企业 500 强，钢管年工序产量超过 2,000 万吨、对外净销量超过 1,300 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%。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、油气输送等行业。很多大型基础设施、水利水电、地下管网等工程也比较广泛的使用了友发的钢管产品。 2、公司前三季度业绩情况如何 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、公司产能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，努力完善产能布局和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。 4、公司未来分红规划 答：公司自 2020 年上市至 2025 年上半年，按照惯例进行春节前分红，并积极响应国家号召多次分红，共计派发现金红利 19.05 亿元。公司正在通过深耕主业、拓展布局、创新研发、营销转型等促进发展、降本增效方面的努力，积极稳定和提升经营成果，不断创造和提升公司的内在价值，争取以更好的业绩回报投资者。 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，为投资者欢度春节增添喜气。截至 2025 年三季度末，公司合并报表累计未分配利润余额约 30.39 亿元，货币资金余额约 116.20 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。 5、地下管网政策对公司的影响如何 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。
--	--

	6、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。 7、公司产品定价模式 答：公司采用协议采购和锁价采购相结合的方式采购带钢、卷板、锌锭等主要原材料，并辅以一定规模的套期保值业务以平抑价格波动风险。产品销售方面，公司主要采取经销模式，以现款现货方式结算为主，并与主要经销商签署长期购销协议。同时，公司也在积极拓展面向终端的直销业务模式，以提供更丰富的产品供应及配套服务。销售定价原则为“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市场竞争优势，具备一定的缓和钢铁产业周期波动的能力。
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 12 日