

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	王宏玉 国泰海通证券 苏雨蓝 南方基金
时间	2026 年 7 月 20 日
地点	腾讯会议
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 郭锐；投关专员 朱继蕾
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司董事会秘书针对投资者问题就公司基本情况、主营业务、定价模式、收购情况、地下管网政策、分红情况、可转债后续安排及未来发展战略等内容进行介绍说明。 投资者提出的主要问题及公司回复情况如下： 1、公司基本情况及主营业务 答：友发集团主营业务是各品类焊接钢管、复合管、管件等产品，已连续 20 年产销规模全国第一、位列中国企业 500 强，近年来钢管年工序产量超过 2,000 万吨、对外净销量超过 1,300 万吨，是焊接钢管的国家级制造业单项冠军示范企业，拥有“友发”“正金元”“海乾威”等驰名钢管品牌，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、燃气、供热、消防工程、钢结构、建筑工程、市政工程、水利工程、房地产、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。 2、公司产品营销方式和定价模式有哪些？ 答：目前公司钢管产品销售目前主要采取经销模式，以现款现货方式结算为主，与主要经销商签署长期购销协议；此外公司积极拓展面向终端的直销业务模式，成立了“友发水利管道应用研究院”“友发结构用钢管

	产业研究院”“友发建筑业钢管应用研究院”深耕终端，努力为用户提供更丰富的产品供应及配套服务。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。 3、收购隆泰迪具体情况 答：公司于 2026 年 6 月 2 日披露了《关于收购沧州隆泰迪管道科技有限公司 53%股权的公告》（公告编号：2026-060）。隆泰迪主营业务为双金属复合钢管、管件及法兰的研发、生产、销售，是国家级专精特新“小巨人”企业、省级制造业单项冠军企业，于 2025 年入选国家级绿色工厂名单，具备特种设备制造及进出口资质。隆泰迪在管道管件生产制造、双金属复合管研发制造、海外油气管道等业务领域已达十余年，主要经营负责人王春建先生拥有近 30 年的从业经验，是国内拥有机械复合、堆焊复合两种成熟技术路线和产品且产能规模最大的非上市企业之一，并正在开发激光熔覆等复合钢管生产工艺，产品毛利率较高，在国内外市场上具有较明显的竞争优势，近年来自海外订单的收入占比较大。隆泰迪的双金属复合管产品已成熟量产多年，拥有独立研发产品、研制生产设备的成熟技术团队，并引领生产工艺、生产设备、产品性能不断改进提升。隆泰迪已取得较全面的国内外客户认证，具有较强的资质优势，是国内主要的石油石化、能源、电力、管网等企业的优秀供应商，产品销售遍及全球多个国家和地区。隆泰迪双金属复合管业务正在快速发展，其产品特点是替代纯材管道管件，价格和性能均优于纯材管道管件，在近年的海外市场呈现出发展空间大、业务增速快等特点，据预测拥有广泛的市场空间，隆泰迪多年深耕海外业务，有信心取得更大的市场份额。目前正在办理有关经营者集中申报工作。 公司坚持以高质量发展为核心，对内挖潜增效，对外拓展扩能，通过收购沧州隆泰迪，主动进军复合钢管、耐腐蚀钢管、高强钢管等专业用途的高附加值钢管新品类，积极拓展油气钢管业务、产品出口业务和海外产能布局，进一步提升研发创新能力和产品覆盖面、品牌影响力，进而增强公司持续盈利能力和综合实力。在公司并购沧州隆泰迪后，通过上市公司科学规划、规范管理、有效激励以及在品牌、信用、资金、原料采购、市场拓展等方面的资源赋能，促进隆泰迪加快高质量发展步伐，更好实现产能释放、扩大市场和效益提升，符合公司以钢管为主业全球化布局的长期发展战略和全体股东的利益，对公司未来发展具有重要的积极意义和推动作用。 作为国内焊接钢管龙头的上市公司与双金属复合管细分领域标杆企
--	---

业的强强联手，本次战略合作将填补公司在耐腐蚀高端复合钢管赛道的空白，依托隆泰迪成熟技术与海内外市场资源，还可以与去年收购的海乾威钢管形成 JCOE 油气钢管+堆焊双金属复合管的产业链协同，进一步增强产品的市场竞争力，快速切入油气、石化、电力、管网等高端管材赛道，打开高毛利产品增量空间。未来双方还将优势互补，合力开拓海外市场，为全球高端能源管道需求做出重大贡献。根据战略并购协议，隆泰迪未来三年累计净利润不低于 4.5 亿元，在按约定进行业绩考核及现金奖金提取后三年累计净利润仍不低于 4.2 亿元，将给友发集团经营业绩带来切实增量，为上市公司高质量、可持续发展作出重要贡献。

4、国内布局进展情况如何？

答：目前钢管行业国内市场已逐步发展成熟，友发集团作为中国产销规模最大的焊接钢管生产企业，加快实施“三年行动”规划，积极推进相关项目建设与合作，目前已形成天津、河北唐山、邯郸、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、四川成都、广西钦州 12 大生产基地，同时积极推进广东佛山、新疆乌鲁木齐 2 个生产基地的规划建设，全国 14 大生产基地均靠近钢铁产业集群与市场前沿，实现“原料就近采购、产品就近销售”的全国产能布局目标。公司基本完成全国布局计划，依托忠诚合作伙伴所构建的遍及全国的经销网络，进一步提升市场占有率和行业引导力，并且持续推行营销革命，逐步增加终端销售比例，将带来毛利率的增加和销售的稳定。同时，公司不断增添新的高附加值钢管品类和探索海外布局，扩大钢管新领域，提升整体产品毛利率，实现新的增长点。

5、公司产品如何匹配“六张网”建设需求？

答：“十五五”期间国家大力推进“水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网”六大网络建设，将为国内焊接钢管带来新的需求增量，与友发核心业务高度契合。水利工程中的引调水、水库输水、水资源配置、灌区管网建设、地表水置换地下水等工程，城市地下管网及楼宇设施中的燃气、供水、排水、污水、供热、消防、综合管廊等各类管网基础设施，以及另外“四张网”涉及的数据中心、钢架铁塔、物流基地、油气输送及道路桥梁等基础设施建设，均大量使用流体输送用管、结构支撑用管等产品。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。

	公司管理规范、经营稳健、现金流稳定，发展战略明确，牢牢把握产业发展特点，持续深耕焊接钢管主营业务，积极拓展高附加值、高技术等级等新品类钢管，提升行业引导能力，促进行业高质量、可持续发展，在国家“十五五”规划指导和有关“六张网”建设的政策引领下，有信心、有措施、有能力实现更好业绩，保持积极向上、稳健向好的经营发展趋势。 6、公司可转债安排 答：公司持续改善提升经营业绩水平和可持续发展能力，积极吸引投资者进行可转债转股，并及时根据股价、债价的走势，在适当的时候按照相关法律法规、监管规则和可转债募集说明书的规定促进转股。届时公司董事会将结合公司经营发展、改善资本结构等需要以及资金需求与使用等情况进行审慎决策，并严格履行信息披露义务。 7、公司未来分红政策如何 答：公司自成立以来始终高度重视投资者回报，秉持兼顾全体股东共同利益和公司长期可持续发展的原则，合理保持较高的分红率和股息率，提高分红的稳定性、及时性和可预期性。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。 公司于 2026 年 1 月 21 日，进行了 2025 年前三季度的权益分派，每股派发 0.3 元，合计派发现金红利约 4.28 亿元。自 2020 年上市至 2025 年度，公司每年均进行现金分红，共计派发现金红利约 23.33 亿元，累计使用自有资金回购股票 4.58 亿元。截至 2026 年一季度末，公司合并报表未分配利润约 28.65 亿元，现金流充裕，具备较强的持续分红能力。未来公司将继续通过深耕主业、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，在稳定分红的预期目标引导下，争取以更好的业绩持续回报投资者。 8、公司对沐曦股份和阶跃星辰的投资收益情况 答：公司在 2025 年年度报告中，披露了参与投资沐曦股份的投资收益情况。公司全资子公司唐山友发新型建筑器材有限公司作为有限合伙人出资 2,000 万元，与专业投资机构共同投资了“天津砺思星沐创业投资基金合伙企业（有限合伙）”（以下简称“砺思星沐基金”），占砺思星沐基金认缴出资总额的 4.9875%。砺思星沐基金对沐曦集成电路（上海）
--	---

	股份有限公司（以下简称“沐曦股份”）进行了相应投资，公司间接持有 34.17 万股沐曦股份。据企业会计准则相关规定，公司对沐曦股份的投资划分为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具”，并列报在“其他非流动金融资产”。2025 年度，公司按照沐曦股份 2025 年 12 月 31 日收盘价以及流动性折价等因素综合计算，确认投资沐曦股份的公允价值变动收益约为 1.19 亿元。 公司于 2026 年 4 月 25 日、4 月 29 日、6 月 2 日先后发布关于公司全资子公司与专业投资机构共同投资的公告及进展公告（公告编号：2026-047、2026-051、2026-066），披露全资子公司唐山友发新型建筑材料有限公司以自有/自筹资金认缴出资 5,150 万元，参与投资天津海棠同慧创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“海棠同慧基金”），占认缴出资总额的 12.4997%，已履行出资义务。海棠同慧基金与上海阶跃星辰智能科技股份有限公司签署了《上海阶跃星辰智能科技股份有限公司之股份认购协议》，对其进行相应投资。目前，根据相关规定和实际情况，公司尚未对该笔投资确认公允价值变动收益。 公司以焊接钢管为主营业务并努力促进企业自身和所在行业可持续、高质量发展，同时为科学合理使用资金，在保证主业健康发展基础上，通过私募基金等方式开展适度的财务性投资，具体投资方向和投资项目由私募基金负责操作，相关投资经过科学合理的规范运作，预计在将来可以为公司带来相应的投资收益。有关上述投资标的情况请查阅相关公开信息。 9、公司未来发展战略 答：公司深入贯彻“由千万吨迈向千亿元，做全球管业第一雄狮”的第三个十年战略规划，加快实施“三年行动”方案完善全国布局，积极构建高质量全球化发展格局。公司坚持以高质量发展为核心，在市场需求下滑的宏观环境下，对内挖潜增效，对外拓展扩能，建设形成 14 大生产基地和增加高附加值 JCOE 油气焊管、双金属复合管等新品类，在新老企业协同努力下，继续保持逆势增长良好发展态势。 在公司战略规划和“三年行动”方案引领下，公司整体围绕“完善布局、创新驱动、绿色智能、多元协同”的高质量发展策略来推进和落实各项工作，深度践行“让员工幸福成长，促行业健康发展”的企业使命，坚守“律己利他，合作进取”企业精神和“共赢互利信为本，同心并进德为先”核心价值观，以“做全球管道系统专家”为愿景，持续推进全国布局、高端布局、海外布局和提质增效，争创“全球管业第一品牌”，实现友发从“大”向“伟大”的转变。
--	---

	纵深推进“三年行动”方案，全国布局加快完成。在已有生产基地基础上，采取“产能合作+收购兼并+征地新建”等多种模式，尽快推动广东佛山、新疆乌鲁木齐项目的规划建设，至此全国 14 个生产基地的产能布局基本完成。 适时开展收购兼并，主动布局高端钢管品类。在高质量发展理念指导下，公司继续强化传统业务优势，同时积极探索复合钢管、耐腐蚀钢管、高强钢管等专业用途的高端钢管新品类，争取通过资本运作与收购兼并，快速抢占高附加值钢管大市场，带动业绩持续增长。 迈向钢管“蓝海”市场，海外布局稳步推进。按照“十年内在全球建设友发钢管生产基地，力争海外再造一个友发”的全球化战略目标，发挥友发国际管业、新加坡友发管业和印尼项目合作的试点作用，重点开拓尝试东南亚和中东地区，加快海外布局步伐。充分利用友发品牌影响力、海南自贸港政策等优势，积极开展油气管等各类产品出口业务，为海外产能落地奠定坚实基础。 转型升级提质增效，实现高质量可持续发展。公司主动适应新市场环境，“纵向”深耕钢管产业链、推动技术进步与模式创新，“横向”完善国内外布局和扩充钢管新品类、新应用，构建科技创新、环境友好、和谐奋进的高质量发展新优势，推动形成焊接钢管新质生产力，努力实现“友发钢管，流通天下，撑起世界”和“纵横双千亿”发展目标。作为焊接钢管龙头企业，公司积极倡导“反内卷”与产业合作共生，主动促进行业健康发展。 友发牢记使命，发展造福社会。公司积极贯彻高质量发展理念，科学规划 ESG 管理体系，严格规范公司治理，不断改进经营管理，“投资一地，造福一方”，努力创造更好业绩，坚持春节前分红传统，持续回馈广大投资者的认可与信任。
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	2026 年 7 月 20 日