

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	任 恒 开源证券 张擷雨 鲸域资管 毛振强 西部利得基金 马 航 财通资管 张岩松 中银资管
时间	2026 年 6 月 2 日
地点	电话会议
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、收购隆泰迪情况、公司未来发展、2026 年股权激励及持股计划情况、分红情况、可转债情况等 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、公司核心业务与行业地位</p> <p>答：公司主营业务是各品类焊接钢管，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 2000 万吨、对外净销量超过 1300 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、油气管网、消防工程、钢结构、建筑工程、市政工程、水利水电工程、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。</p> <p>目前钢管行业国内市场已逐步发展成熟，公司作为中国产销规模最大的焊接钢管生产企业，基本完成全国布局计划，在全国建设 13 个生产基地，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。公司持续推行营销革命，逐步增加终端销售</p>

比例,将带来毛利率的增加和销售的稳定。公司也在不断增添新的高附加值钢管品类,扩大钢管新领域,提升整体产品毛利率,转型升级实现新的增长点。与此同时,公司积极探索海外布局,未来将成为公司发展的“新引擎”。根据公司目前所处的发展阶段,在总体上呈现出“传统业务提质增效、高端管材转型升级、夯实国内布局海外”的高质量发展格局。

2、隆泰迪审计、评估情况及未来业绩承诺情况

答:截至审计、评估基准日 2025 年 12 月 31 日,隆泰迪经审计合并总资产账面值 149,433.95 万元,总负债账面值 85,261.83 万元,净资产账面值 64,172.13 万元;经资产基础法评估隆泰迪总资产评估值为 151,825.16 万元,总负债评估值为 79,821.54 万元,股东全部权益价值为 72,003.62 万元。评估增值 7,831.50 万元,增值率 12.20%;经收益法评估隆泰迪股东全部权益评估值为 126,850 万元,收益法与资产基础法的评估价值相差 54,846.38 万元,差异率 76.17%。

根据双方商定的协议,参考收益法评估的标的公司股东全部权益价值,确定隆泰迪 100%股权转让价格为 126,822 万元。友发集团拟受让转让方持有的沧州隆泰迪 53%的股权,转让价格为人民币 67,215.66 万元。采用分期支付的方式,第二至第四期转让对价支付金额依据标的公司承诺期业绩完成情况确定。

标的公司原股东承诺,标的公司 2026 年度净利润不低于 12,000 万元,2026 年度和 2027 年度累计净利润不低于 27,000 万元,2026 年度、2027 年度和 2028 年度累计净利润不低于 45,000 万元;同时根据协议约定的业绩考核及奖金提取办法,在综合考虑提取业绩承诺期各年度现金奖金的前提下,2026 年度、2027 年度和 2028 年度累计净利润不低于 42,000 万元。

3、并购隆泰迪的基本情况与战略意义

答: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。

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、公司未来的业务发展规划方向

答：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。“十五五”期间国家大力推进的地下管网更新改

造、城市更新、大型水利水电项目等建设内容，将为国内焊接钢管带来新的需求增量。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，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。

以上中长期的业务规划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。

5、本次推出股权激励计划和员工持股方案情况

答：在推进外部投资并购的同时，公司同步推出了面向内部核心人才的“共赢二号”股票期权激励计划与“共创二号”员工持股计划。其中，“共赢二号”股票期权激励计划拟授予股票期权数量不超过 11,700 万份，占公司总股本的 7.95%，其中首次授予 10,900 万份，覆盖 497 名中层管理人员及核心技术（业务）骨干；“共创二号”员工持股计划筹集资金总额上限为 1.87 亿元，拟授予员工总人数不超过 159 人，拟授予股票总数量上限约 4,305 万股，约占当前公司总股本 14.7 亿股的 2.92%。

两项计划的业绩考核目标相同，以 2026 年至 2027 年的钢管净销量或扣非归母净利润为核心考核指标，并设置个人业绩考核条件，相比较以前实施的股权激励方案，增加了与历史业绩或行业数据相比较的条款，考核条件更为严苛，在当前钢铁行业、焊管行业呈下行趋势的市场环境下，尤为彰显公司突破自我、积极进取的信心与决心。两项计划覆盖主要的中高层管理人员和核心员工，将有效调动核心人才的积极性，为公司今后业绩增长、高质量发展注入强劲内生动力。

6、公司未来的分红规划

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

	<p>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。</p> <p style="text-align: center;">7、公司对可转债的未来安排</p> <p>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。</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	2026 年 6 月 3 日