证券代码：601686　　证券简称：友发集团　　公告编号：2026-107

债券代码：113058　　转债简称：友发转债

天津友发钢管集团股份有限公司

关于 2026 年第三季度网上业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

天津友发钢管集团股份有限公司（以下简称为“公司”）于 2026 年 11 月 2 日 10:00-11:00 通过上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/），以网络文字互动方式召开了 2026 年第三季度业绩说明会。2026 年 10 月 27 日，公司已在上海证券交易所网站（www.see.com.cn）披露了《关于举办 2026 年第三季度网上业绩说明会公告》，现将有关事项公告如下：

一、说明会基本情况

1、 会议主题：天津友发钢管集团股份有限公司 2026 年第三季度网上业绩说明会；

2、 会议时间：2026 年 11 月 2 日上午 10:00-11:00；

3、 召开方式：上证路演中心网络互动；

4、 会议地址：上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/）；

5、 参会嘉宾：总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监及独立董事。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司答复情况

公司在本次说明会上，针对投资者关心的公司行业情况、发展战略、经营业绩、油气管线布局等内容，与广大投资者互动交流，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了现场回答，具体如下：

问题 1：公司今年完成对沧州隆泰迪 53%股权的收购，请问隆泰迪在复合钢管领域具备哪些竞争优势？此次收购将如何推动公司高端管材业务发展？

答：尊敬的投资者您好。公司已完成隆泰迪的收购交割，并自 9 月 1 日起将其纳入合并报表范围。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，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。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，并已取得较全面的国内外客户认证，具有较强的资质优势。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，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。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，并与河北海乾威形成“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。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。目前，隆泰迪整体经营情况良好。感谢您的关注！

问题 2：现在行业是原材料在上涨，但终端价格又低，利润被挤压，公司如何保障健康的利润率

答：公司产品原材料主要为带钢/卷板和锌锭，其成本占主营业务成本的比重超过 90%。原材料价格的频繁波动会对公司产品定价造成一定的影响，但公司能够采取有效措施进行积极应对。一方面，公司在定价端主要基于成本加成模式，一定程度上能够合理传导成本压力。另一方面，公司始终坚持低成本高周转战略，充分发挥规模采购和全国多基地布局优势。超大产销规模有利于实现生产设备高负荷运转，有效摊薄管理、生产、采购成本；各生产基地靠近钢铁产业集群与市场前沿，有利于降低原材料和成品物流成本。在供应链及风控执行层面，公司持续加强市场信息收集和价格研判，结合原料价格、区域供需、订单结构及客户信用情况，合理开展采购、生产和销售组织，通过供应链集采、期货套期保值、库存管理等方式应对原材料价格波动，进一步强化应收账款管理和客户信用管理，重视订单质量和资金安全。除上述举措外，公司持续推进产品结构优化，积极拓展油气输送管、输氢管道、复合钢

管、耐腐蚀钢管、高强钢管等高附加值产品，例如，江苏友发正在建设国内最大口径的700方连续方矩管产线，锚定周边区域钢结构、装备制造业等优势产业机会，深化终端市场开发。未来，公司将通过高质量发展的持续实践，充分发挥各项优势，主动拓展新产品、新模式、新领域，不断提升市场占有率和品牌影响力，以持续提升的经营质量回报广大投资者。感谢您的关注！

问题3：公司正积极推进四川成都、广西钦州、广东佛山及新疆等生产基地的建设。在当前主业盈利能力大幅减弱的节点，公司如何平衡庞大的资本开支与股东回报？这些新产能的投产预期能否有效改善目前的利润结构？

答：尊敬的投资者您好。公司秉持低成本高周转战略，产销规模长期领跑行业，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、新疆乌鲁木齐、广东佛山共14个生产基地。至此，全国14大生产基地布局已经成型，基本实现“原料就近采购、产品就近销售”的全国产能布局目标。公司的超大产销规模实现生产设备高负荷运转，有效摊薄管理、生产、采购成本；各大生产基地均靠近钢铁产业集群与市场前沿，大幅降低原材料和成品物流成本，实现经销商与终端用户“就地取材”，销售网络全国无盲区。同时，各大基地间相互开展人才交流、对标学习、优势互补，进一步提升管理水平和整体运营效率。未来，公司将重点推动新建项目投产、达产和高效运营，抓住所在区域产业发展所带来的机会，提高品牌影响力和市场占有率，同时依托全国布局优势，引领行业高质量健康发展，持续提升产品利润率和整体业绩，为公司可持续发展和积极回报投资者做出新的贡献。感谢您的关注！

问题4：海乾威在油气管线领域参与了哪些重点项目？

答：尊敬的投资者您好。2026年，海乾威在油气领域重点参与的项目包括中国石油工程建设公司伊拉克道达尔阿塔维油田GPP天然气处理厂项目、哈萨克斯坦输气管线、科威特石油MGT抗酸防腐管线项目以及中国石油管道局承建管道项目等。其中，有以下较为有代表性的重点项目：（1）中国石油工程建设公司伊拉克道达尔阿塔维油田GPP天然气处理厂项目是友发集团海乾威钢管在伊拉克市场的标志性落地案例，该项目的落地表明海乾威的产品质量、交付能力、质保体系同时通过了国际业主与中国头部EPC 总承包商的双重审核，进一步拓展和中资 EPC 在海外项目网络实现 “打包出海”的产业链协同模式，为公司拓

展海外市场积累经验。（2）在 2026 年 10 月份刚刚完成供货签约的哈萨克斯坦输气管线项目，是海乾威斩获的首个金额达到亿美元级别的海外订单，待合同全部履行完毕后供应钢管总量将达到 285 公里，未来海乾威将依托哈萨克斯坦国家级输气项目完成中东与中亚油气市场联动布局，树立海外长输管线标杆案例。（3）中国石油管道局承建管道项目是 2026 年海乾威正式进入中石油甲级供应商名录后拿到的首个订单，该业绩进一步印证了海乾威 JCOE 直缝埋弧焊钢管在石油输送领域的产品实力，以及批量及全规格产品的接单与交付能力。感谢您的关注！

问题 5：隆泰迪油气管线领域海外业务有哪些进展和亮点？

答：尊敬的投资者您好。隆泰迪产品矩阵齐全，涵盖复合管、复合管件、复合法兰、碳钢管件、弯管、预制管道等全系列管道装备，兼顾海外高端腐蚀工况与国内长输管网需求，海内外市场潜力持续释放。2026 年，隆泰迪业务版图持续拓展，项目覆盖中东、东南亚、南美、非洲、中亚及国内陆地、海上油气领域，核心客户包含 ADNOC、Petrobras、PTTEP、PETRONAS、CNOOC、SHELL、KOC 等全球头部国际石油公司与国家石油公司。依托全球化布局，隆泰迪阿联酋子公司于 2026 年在阿布扎比 Al Markaz 建成投产，海外制造基地落地，形成本地化生产交付能力，大幅提升中东区域项目响应与交付效率。2026 年，隆泰迪深度参与阿联酋多项核心油气及炼化工程，服务 NASR 115MBD Phase 2、SARB Gas Development、Hail & Ghasha 硫磺造粒装置、Lower Zakum LTDP-1 、乌兹别克斯坦天然气项目等标杆项目；持续深耕海工高端市场，为巴西石油 Petrobras P84、P85 海上项目提供配套。在国内天然气主干管网领域，公司持续为国家管网川气东送二线、长石线、苏皖豫干线、文 23— 安庆天然气管道工程、山东管网北干线工程等重大项目供货。

目前，隆泰迪、海乾威和友发其他钢管企业核心产品，正在参加于阿联酋举行的 ADIPEC 2026 阿布扎比国际石油展览会（2026 年 11 月 2 日至 5 日），面向全球能源业主、EPC 总承包商，展示高端耐腐蚀复合管道、特种管件法兰、热煨弯管、直缝埋弧焊管（LSAW）、电阻焊管（ERW）、HRB 复合管及管道预制集成全套解决方案，并高效率提供一对一定制化技术与配套服务，集中展现友发制造的综合实力与本地化服务能力。参展团队将向全球客户传递友发集团“做全球管道系统专家” 的企业愿景，携手打造稳定可靠、长效耐用的油气管道整体解决方案，共谋海外能源项目合作新机遇。感谢您的关注！

问题 6：鉴于 Q3 净利润暴跌，若按静态 PE 计算，公司估值倍数已显得极高。面对当前基本面支撑力减弱的现状，公司是否有进一步的市值管理规划（如股份回购、大股东增持等），以向市场传递信心并引导估值回归合理区间？

答：尊敬的投资者您好。三季度业绩变动属于阶段性影响，公司长期向好的基本面并未发生改变。2026 年度内，公司已完成全国 14 个基地的产能布局，作为国内唯一实质上实现全国布局的焊管企业龙头，品牌、规模、区域等优势得以进一步发挥，具备在全国各主要市场区域引领健康发展、引导行业竞合、提升高质量发展能力的坚实基础。未来，公司将通过高质量发展的持续实践，充分发挥各项优势，主动拓展新产品、新模式、新领域，不断提升市场占有率和品牌影响力，公司有信心保持积极向上、稳健向好的经营发展趋势，以持续提升的经营质量回报广大投资者。关于您提到的股份回购、大股东增持等事项，公司将根据实际情况及相关规定审慎考虑，如有相关计划，将严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题 7：财报显示，Q3 存货达到 43.78 亿元，同比上涨 20.78%。在净利率极低的情况下，存货的任何减值都将直接吞噬利润。请问管理层，目前存货中有多少是面临跌价风险的长库龄产品？在行业下行期，公司如何平衡“保障交付”与“控制存货跌价风险”之间的关系？

答：尊敬的投资者您好。公司焊接钢管品类规格较为丰富，为保持各生产基地正常生产与销售，不同规格的原料及成品需保有合理的安全库存。部分时点存货的阶段性上升，主要系为保证正常生产经营秩序和为保障交付而进行的主动备货，公司始终秉持高周转经营策略，有关原材料和产成品均处于高速周转的业务流程中，基本不存在长库龄产品，同时公司有效管控库存数量、品类、规格，并采取期现结合、库存前置等方式降低价格波动风险。整体而言，公司总库存长期稳定维持在正常经营区间内。感谢您的关注！

问题 8：数据显示，公司营运资本（WC）为-95.5 亿元，基本依靠占用上游供应链资金维持运营。虽然前三季度经营性现金流净额（5.92 亿元）远高于净利润，但这高度依赖供应链关系的稳定性。请问董秘，在当前行业整体承压的背景下，上游供应商是否出现了要求现款现货的趋势？公司如何防范潜在的供应链流动性风险？

答：尊敬的投资者您好。根据公司 2026 年第三季度报告，按照流动资产减去流动负债

的通常计算口径，公司流动资产 234.82 亿元，流动负债 204.40 亿元，营运资本约 30.42 亿元。公司始终坚持低成本高周转战略，充分发挥规模采购、多基地布局和供应链管理优势，根据实际生产经营需求及市场变化合理组织原材料采购、生产和销售。公司高度重视与上游供应商的长期稳定合作，持续关注市场环境及供应链变化情况，结合实际采购需求和合作情况合理安排采购及结算。根据行业常规做法，公司在原材料采购和向经销商销售产品等方面，长期以来一直采用现款现货为主的结算方式，公司始终保持经营现金流稳定、充裕。在流动性风险管理方面，公司坚持稳健经营，持续加强市场信息收集和价格研判，结合原料价格、区域供需、订单结构及客户信用情况，合理开展采购、生产和销售组织，进一步强化库存管理、应收账款管理和客户信用管理，重视订单质量和资金安全。同时，公司通过监控现金余额、对未来现金流量进行滚动预测等措施，加强资金流动性管理，保障日常生产经营及到期债务偿付需求。未来，公司将继续加强供应链管理和资金统筹，提升经营质量和风险管控能力，保障生产经营稳健运行。感谢您的关注！

问题 9：六张网的建设对行业是利好，公司如何抓住这些机会增厚业绩

答：尊敬的投资者您好。据相关媒体报道，“十五五”规划纲要明确提出，将水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网等六大基础设施网络作为重大工程建设推进。“六张网”建设与友发核心业务高度契合，其中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，公司有信心、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。感谢您的关注！

问题 10：公司历史上对股东回报较为慷慨，但鉴于当前净利润大幅下滑及应收账款恶

化，请问董秘，公司是否还能维持以往的高比例现金分红？未来的分红规划是否会随着利润的下滑而进行相应调整？

答：尊敬的投资者您好。公司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。对于今年的分红情况，公司将综合考虑实际盈利水平、经营现金流、资金需求及未来发展规划等因素，合理制定利润分配方案。公司三季度业绩属于暂时性的季节性波动，经营现金流稳定，应收账款管理科学健康、风险可控。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。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。感谢您的关注！

问题 11：2026 年 Q3 毛利率仅为 2.58%，同比下滑明显。在当前“薄利多销”模式愈发脆弱的背景下，公司管理层有何具体的应对举措？在推进高附加值产品（如复合管、锌铝镁管）销售方面，目前的营收占比是否有实质性提升？

答：尊敬的投资者您好。公司长期深耕焊接钢管主业，在品牌影响力、产品质量、生产规模、基地布局、营销网络和客户资源等方面形成了较为扎实的经营基础。在生产方面，公司充分发挥 14 个生产基地协同优势，根据区域市场需求和订单情况合理组织生产经营，围绕创新发展、深耕终端、市场竞合等方面持续加大资源投入，打造钢管加工制造、物流配送一站式服务体系，提高资源配置效率和订单交付能力。在高端管材业务方面，公司将依托隆泰迪、海乾威等子公司加码油气管材、输氢管材、堆焊双金属复合管材等高附加值品类布局，加快新产品研发创新，正形成新的业绩增量。此外，面对市场变化，公司将继续关注行业供需、原料价格波动和下游需求恢复情况，坚持稳健经营；持续推进重点区域、重点客户、重点产品和重点项目开发，优化产品结构；同时加强经营风险管控，努力提升公司经营质量和可持

问题 12：财报显示，前三季度归母净利润同比下降 60.68%，净利率降至仅 0.6%左右。请问董秘，在营收实现 2.86%正增长的情况下，利润大幅缩水的主要原因是什么？是原材

料（带钢）价格波动挤压了利润空间，还是下游需求疲软导致公司不得不采取降价促销策略？

答：尊敬的投资者您好。2026 年前三季度，公司坚持稳健经营，围绕年度经营目标，持续推进市场开发、生产协同、客户服务、订单组织和风险管控等工作。2026 年 1-9 月，公司实现营业收入 390.79 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.97 亿元。经营活动产生的现金流量净额 5.92 亿元，同比增长 44.97%。三季度业绩变动主要受两方面因素影响：一是因市场环境变化，市场需求释放不及预期，市场竞争较为激烈，公司产品毛利率同比下降，虽然 2025 年下半年以来收购项目、新增子公司增加本报告期产品销量，但未能完全弥补毛利率下降影响；二是财务性投资确认公允价值变动损失所致。公司产品主要以原料采购成本加生产经营成本及合理利润为定价原则，正常经营情况下，公司采用有效手段可以合理平抑原料价格波动影响。未来，公司将通过高质量发展的持续实践，充分发挥各项优势，主动拓展新产品、新模式、新领域，不断提升市场占有率和品牌影响力。国内市场，十五五“六张网”建设与友发核心业务高度契合，公司将充分发挥全国 14 大基地协同优势，根据区域市场需求和订单情况合理组织生产经营，提高资源配置效率和订单交付能力；依托覆盖广泛的销售网络和稳定的客户关系，加强核心客户维护及终端客户开发，提升市场响应速度和服务能力。海外市场，公司重点调研东南亚和中东等地的焊接钢管行业情况，继续推进落实公司新的十年战略规划和“走出去”的全球化目标。此外，公司还将依托隆泰迪、海乾威等子公司加码油气管材、输氢管材、堆焊双金属复合管材等高附加值品类布局，加快新产品研发创新，正形成新的业绩增量。基于上述基础，公司有信心保持积极向上、稳健向好的经营发展趋势，以持续提升的经营质量回报广大投资者。感谢您的关注。

问题 13：公司已收购海乾威、隆泰迪等企业，并明确通过并购扩充高附加值钢管品类。请问在高端精密钢管、不锈钢管、耐腐蚀复合管及输氢管道领域，目前是否仍存在明确的控股并购需求？

答：尊敬的投资者您好。公司通过高质量发展的持续实践，充分发挥各项优势，主动拓展新产品、新模式、新领域，不断提升市场占有率和品牌影响力，努力实现友发钢管的全球化。关于相关领域的并购机会，公司始终保持密切关注。同时，公司始终严格遵守信息披露相关法律法规及标准要求，并将依法依规及时履行信息披露义务，具体动态请以公司公告为

准。感谢您的关注。

关于本次业绩说明会的具体内容，请详见上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com/）。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

天津友发钢管集团股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 2 日