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	陈松涛　申万宏源证券 孟宪博　东方财富证券 王宏玉　国泰海通证券 张　杰　永赢基金 唐川林　浙江旌安私募基金 刘中群　东方红资产管理 宋　璐　东方红资产管理 杨祎昕　国泰海通证券 白冬晴　国泰海通证券
时间	2026 年 11 月 5 日、6 日
地点	投资机构会议室、腾讯会议
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	公司董事会秘书针对投资者问题就公司经营业绩、隆泰迪及海乾威油气管情况、全国及海外布局、资产负债率情况、分红情况、可转债情况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、友发集团全国布局情况** 答：公司秉持低成本高周转指导思想，持续推进焊接钢管的全国生产基地布局。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、广东佛山、新疆乌鲁木齐等 14 生产基地，全国布局已经成型，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。 在新建基地及产能合作方面：（1）新疆基地重点推进两个项目，一是年内基本完成高标准螺旋钢管生产厂建设任务，积极承接当地水利水务等领域订单，二是通过与当地钢管企业通过租赁经营等方式，迅速开展直缝焊管和热浸镀锌等产品的产能合作，进一步完善西北地区并面向出

	口的产能布局。（2）成都友发立足川渝市场，已于 6 月份投产运行，全面提升在当地区域的钢管生产供应能力，更好满足市政建设、周边大型水电站等工程项目的管材需求。（3）广西友发昆大重点发展超长、超大口径螺旋钢管，可生产多种规格的水利防腐管道和 150 米长的大口径海工螺旋管桩，积极拓展水利工程、海洋工程等应用领域，已于 10 月 28 日举行开业庆典并顺利投产。（4）广东友发立足粤港澳大湾区市场和出口市场，正在紧锣密鼓建设中，计划于 12 月举办全集团年度客户大会及开业庆典，建成后将满足当地市场各类焊接钢管需求。以上四个基地已有部分在 2026 年内投产运行，在 2027 年及以后，作为公司的新生力量将进一步开拓市场、提升销量份额和释放更多效益。 在现有企业创新发展方面，公司持续推进产品结构优化、技术与模式创新，例如：（1）江苏友发推出智能管道加工项目加强服务终端项目，并正在建设 700 方大口径方矩管连续生产线，重点面向钢结构和装备制造等领域拓展业务；（2）管道科技开发出成熟的柔性承插管道产品，便于现场安装和全周期维护使用，高质量服务各类水利水务项目；（3）第一分公司正在研发新型防腐管道产品，进一步丰富公司产品品类，拓展产品应用领域，等等。 公司的超大产销规模实现生产设备高效运转，有效摊薄管理、生产、采购各项成本；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”，销售网络覆盖全国高效对接客户需求。同时，各大基地间相互开展人才交流、对标学习、优势互补、协同增利，进一步提升管理水平和整体运营效率。 **2、公司 2026 年三季度业绩情况** 答：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%。其中，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，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。 今后，公司继续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，在国内外市场竞争中展现出突出的竞争优势，努力实现友发钢管的全球化。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。高端产品市场，公司依托隆泰迪、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。 **3、隆泰迪和海乾威油气管经营情况** 答：公司近年来持续加码油气管材、输氢管材、堆焊双金属复合管材等高附加值品类布局，通过收购河北海乾威和沧州隆泰迪，进一步完善高端管材产品矩阵，形成“JCOE 油气钢管+堆焊双金属复合管”的产业链协同新格局，积极拓展国内外油气管道市场。 隆泰迪方面，公司已完成隆泰迪 53%股权的收购交割，并自 2026 年 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，具备特种设备制造及进出口资质。隆泰迪拥有机械复合、堆焊复合两种成熟技术路线和产品，并正在开发激光熔覆等复合钢管生产工艺，已取得较全面的国内外客户认证。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。隆泰迪阿联酋子公司于 2026 年在阿布扎比 Al Markaz 建成投产，形成海外本地化生产交付能力，提升中东区域项目响应与交付效率。公司深度参与阿联酋 NASR 115MBD Phase 2、SARB Gas Development、Lower Zakum LTDP-1 等油气及炼化工程，并为巴西石油 Petrobras P84、P85 海上项目提供配套。在国内市场，持续为国家管网川气东送二线、长石线、苏皖豫干线等重大项目供货。 海乾威方面，公司 2025 年收购河北海乾威，引入 JCOE 工艺的油气输送类焊接钢管产品，稳步推进大口径直缝双面埋弧焊钢管、油气输送管、输氢管道及新能源储运相关产品的研发和市场拓展。河北海乾威已具备输氢管道的制造资质和能力，获得 5 项相关专利，成品通过“氢相容”系列实验，并形成对相关项目的实际供货。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，伊拉克道达尔阿塔维油田项目是海乾威钢管在伊拉克市场的标志性落地案例；2026 年 10 月签约的哈萨克斯坦输气管线项目，是海乾威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；中国石油管道局承建管道项目则是海乾威正式进入中石油甲级供应商名录后取得的首个订单。 公司将继续依托隆泰迪、海乾威在技术、产品、客户资源及海外市场等方面的优势，持续推进油气管材等高附加值品类布局，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，增强公司持续盈利能力和综合实力。 **4、出海布局情况** 答：公司按照新的十年战略规划和“走出去”的全球化目标，积极推进海外市场拓展和海外产能布局，重点调研东南亚、中东等地区的焊接钢管行业情况，积极拓展产品出口业务，并通过搭建海外投资架构、发展直接出口贸易等方式，多维度推进全球化战略。 在海外产能布局方面，隆泰迪阿联酋子公司于 2026 年在阿布扎比 Al Markaz 建成投产，形成海外本地化生产交付能力，提升中东区域项目响应与交付效率，未来还将根据订单需求情况，进一步考虑在中东地区扩大产能和完善油气管道产业链。另外，公司已设立全资子公司“天津友发国际管业有限公司”“新加坡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”，搭建海外投资架构，积极考虑通过项目收并购等合作方式，努力实现海外项目顺利落地。 在产品出口方面，多个发展中国家有较好的焊接钢管市场需求，此前公司也有相关产品通过国际贸易商对其出口。公司设立了控股子公司“天津友发国际贸易有限公司”“友发（海南）国际贸易有限公司”“友发（香港）国际有限公司”发展直接出口贸易，进一步拓展海外市场。 在高附加值产品出海方面，公司通过收购沧州隆泰迪，积极拓展油气钢管业务、产品出口业务和海外产能布局。隆泰迪已取得较全面的国内外客户认证，是国家管网、“三桶油”以及壳牌、美孚、BP 等国际能源巨头的合格供应商，产品远销 53 个国家和地区。隆泰迪在海外油气管道等业务领域深耕多年，近年来海外订单收入占比较大。公司将依托隆泰迪成熟技术与海内外市场资源，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，继续优势互补，合力开拓海外市场。 公司的以上举措，将更加有助于海外业务的高质量拓展，进一步支撑

	可持续发展目标和经营业绩的稳定提升。 **5、公司资产负债率高的原因** 答：截止三季度末，公司资产负债率 73.84%。公司资产负债率相对较高，主要原因是公司使用了较多银行承兑汇票，银行承兑汇票增加导致负债增加和保证金增加，从而对资产负债率产生一定影响，若剔除此方面因素的影响，公司的资产负债率将大幅下降。在当前金融政策和融资环境下，银行承兑汇票的保证金存款利率较高且贴现成本较低，合理使用银行承兑汇票有助于降低公司财务成本。公司资产负债率整体仍处于合理可控范围，资产负债结构健康稳健，资金流动性和银行授信额度充裕，能够充分保障公司日常业务稳健经营，并为公司进一步落实可持续发展战略规划提供有力支撑。 **6、公司今年分红计划** 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。 **7、公司对可转债的安排计划** 答：公司持续改善提升经营业绩水平和可持续发展能力，保持稳定分红，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。
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 11 月 6 日