

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	高 升 信达证券 刘 波 信达证券 武思南 中国信达 何冰睿 中国信达
时间	2026 年 5 月 15 日
地点	集团会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 郭锐；证券事务代表 张羽
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，就公司经营情况、业绩情况、资产负债率、地下管网改造政策情况、分红规划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 2026 年以来的经营情况如何？</p> <p>答：2025 年，公司坚持“稳中求进”经营总基调，加快实施“三年行动”方案，深入推进精细化管理，持续优化产品结构，主动顺应焊接钢管行业高端化、智能、绿色化发展趋势。在市场需求总体偏弱的背景下，公司充分发挥规模效应与品优势，市场份额进一步提升。其中，工序产量为 2,012.51 万吨，同比增长 0.15%；累计销量为 1,345.52 万吨，同比下降 0.13%。2025 年，公司实现营业收入 506.71 亿元，同比下降 7.57%；年度净利润 7.42 亿元，增幅为 53.93%；归属于上市公司股东的净利润 6.80 亿元，同比增长 60.03%。2026 年第一季度，公司实现营业收入 106.45 亿元，同比下降 6.64%；归属于上市公司股东的净利润 1.29 亿元，同比下降 2.63%。公司管理规范、经营稳健，发展战略明确，牢牢把握产业发展趋势，净利润的季度性波动跟传统节日、气候变化、淡旺季节、同比基数等因素有关，处于正常可控区间，3 月份产销量和收入、利润等经营指标环比已呈现明显增长。</p>

2、地下管网改造政策对公司的影响？

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。

3、公司资产负债率较高的原因是什么？

答：公司资产负债率较高主要原因系使用银行承兑汇票业务增加所致。当期的银行存款的利息收益较好，公司将大量存款作为保证金开出银行承兑汇票，能够产生正向收益，进一步降低公司的整体财务成本和经营成本，助力公司更好实现降本增效的目的。目前公司现金流和银行授信额度充裕，融资成本控制在较低水平，能够保障日常经营发展以及分红付息等方面的资金安全，同时也有足够能力进一步开展整合并购业务。

4、三个新建基地的投产时间节点是怎样的？

答：通过实施“三年行动”方案，加快落实第三个十年战略发展目标，进一步优化国内产能布局。目前，公司在国内已拥有10个生产基地，同时在建四川成都、广东佛山、广西钦州3个基地在2026年将陆续投产。

5、公司毛利率和净利润提升的主要原因是什么？

答：公司持续推行营销革命，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。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，实现新的增长点。

公司业绩提升，主要来自公司全国布局带来的产销量同比逆势增长，并叠加品牌规模优势体现、产品毛利率提升、投资项目收益等原因。与此同时，公司探索海外布局建厂，未来将成为公司发展的“新引擎”。

6、公司 2023-2025 年产销量情况如何？对应的市场份额有什么变化？

答：2023 年工序产量为 2,028.29 万吨，累计销量为 1,359.64 万吨；2024 年工序产量为 2,009.49 万吨，累计销量为 1,347.34 万吨；2025 年工序产量为 2,012.51 万吨，累计销量为 1,345.52 万吨。

公司焊接钢管产销量近三年基本持平，保持在较高产销规模的水平上，稳居国内焊接钢管行业龙头，是焊接钢管国家级制造业单项冠军示范企业。同时近年国内焊接钢管行业年度产销量总体持平甚至略有下降，公司产品市场占有率对比行业整体逐步提升和逆势增长，焊管行业的品牌影响力和龙头地位持续巩固加强。

7、公司钢管产品目前的终端应用领域是怎样的？

答：目前公司钢管产品的终端应用中，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、市政工程、水利工程、房地产、现代化农业、新能源、装备制造等应用方向，包括建筑业、农业、畜牧业、制造业、能源、化工、交通等行业。很多大型基础设施、水利水电、地下管网、城市更新、新农村建设等工程也比较广泛的使用了友发的钢管产品。

8、公司未来的分红规划是怎样的？

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。

	<p>9、公司业务和钢结构企业的关系是怎样的？公司在钢结构相关领域有哪些布局？</p> <p>答：公司是钢结构企业的上游供应商，主要为钢结构生产供应所需的钢管产品。2024年公司成立了“友发结构用钢管产业研究院”，公司子公司江苏友发正在建设一条700方的连续钢管产线，产品主要供应钢结构领域的箱型柱需求，可替代目前箱型柱四块板焊接的生产工艺。目前公司持续深耕更多的细分行业，推动“营销革命”，提升终端服务能力。</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5月18日