

## 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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	唐川林 中信证券 李天雄 中信证券 余经纬 中信证券 吕 阳 国金自营 李文裕 招商证券 朱 笛 CPE 源峰 饶于晨 光大保德信基金 吴宇青 华泰保兴 曹 阳 东证融汇
时间	2026 年 5 月 28 日
地点	上海
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、经营业绩情况、产能布局情况、产品定价模式、产品终端应用领域、业绩增长及并购方向、可转债下一步计划、分红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><b>1、公司概况及行业发展情况</b></p> <p>答：友发集团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、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。</p>

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，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。友发集团持续推行营销革命，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。友发集团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。与此同时，友发集团探索海外布局，未来将成为公司发展的“新引擎”。

## 2、介绍下公司整体经营业绩情况

答：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，有信心、有措施、有能力保持积极向上、稳健向好的经营发展趋势。

公司坚持“稳中求进”经营总基调，加快实施“三年行动”方案完成全国布局，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、智能化、绿色化发展趋势。在市场需求总体偏弱的背景下，公司充分发挥全国布局、规模效应与驰名品牌等优势，市场份额和产品价格引导能力进一步提升。2025 年公司各类钢管工序产量为 2,012.51 万吨，累计销量为 1,345.52 万吨，实现营业收入 506.71 亿元，年度净利润 7.42 亿元，归属于上市公司股东的净利润 6.80 亿元，净利润同比大幅增长。2026 年第一季度，公司实现营业收入 106.45 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.29 亿元，实现新年度的开门红。

## 3、全国化产能布局进展如何

答：公司继续完善国内的生产区域布局，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 10 大生产基地，同时在建四川成都、广西钦州、广东佛山 3 个生产基地，全国 13 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。待新建项目投产达产后，全国布局基本完成，让合作伙伴享受“家门口的友发”带来的成本优势与服务保障，进一步扩大友发钢管生态圈的整体和局部竞争优势。

## 4、目前公司钢管产品定价模式及终端应用领域如何

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。

公司钢管产品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。

#### **5、公司未来业绩增长点有哪些**

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。

#### **6、公司在国内并购规划方向**

答：一是继续完善国内的生产区域布局。目前公司加快实施“三年行动”规划，正在推进相关项目建设与合作；2025年已完成对吉林华明管

业有限公司 70.96%股权的收购与增资，迅速实现了对东北区域市场的布局；正在建设四川成都、广西钦州、广东佛山 3 个生产基地，增加在华南、西南的产能布局，下一步还针对新疆等区域市场，继续探索项目合作。二是扩张高附加值钢管新品类。公司已成功收购河北海乾威钢管有限公司，为公司增加了 JCOE 工艺的油气输送类焊接钢管产品，为增加高附加值新品类钢管奠定基础；目前在考察洽谈多个项目，包括高端精密型钢管、不锈钢管、复合钢管等领域。

公司始终以绿色发展、创新发展、高质量发展理念为指导，采取新建、收购、租赁、合作等多种方式，与合作伙伴共同发展、互利共赢，吸引更多人才加盟友发，努力完善产能布局和增加更多高附加值的钢管品类。项目并购存在不确定性，敬请投资者关注相关风险，公司将严格履行信息披露义务。

#### **7、公司可转债下一步计划如何**

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。

#### **8、公司分红情况**

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。

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29日