

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	刘 刚 国泰基金 高司民 国泰基金 任之远 方正证券
时间	2026 年 6 月 24 日
地点	友发集团会议室
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>投资者首先来到“友发钢管创意园”，在了解公司发展历程、经营现状、企业文化、合作机制、主要产品、发展理念等内容并参观厂区和车间后，就所关心的问题调研交流。公司董事会秘书、证券事务代表针对投资者问题就公司基本情况、经营业绩、全国布局、增长方向、营销模式及库存管理、可转债与分红规划等内容进行介绍说明。</p> <p>投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、公司基本情况与行业地位</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 2,000 万吨、对外净销量超过 1,300 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> <p>2、公司业绩展望</p> <p>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</p>

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，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。

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，主动顺应当前国家“六张网”重点建设任务和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。

基于良好稳健的发展态势，公司于本月初推出了“共赢二号”股票期权激励计划计划和“共创二号”员工持股计划，激励公司管理团队和核心骨干努力奋斗，创造出更好业绩提升公司价值，努力为投资者带来回报。

3、全国布局情况

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、四川成都11大生产基地，同时在建广西钦州基地和广东佛山基地，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。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”。

4、公司产品定价模式及库存管理情况

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。

公司长期坚持低库存、高周转运行的管理策略，以应对市场波动和需求变化。原料和产品的总库存稳定维持在 60-100 万吨左右的正常范围，能够保障日常生产与销售所需。公司密切关注期货、现货市场价格走势，加快流转速度，适度采取套期保值等风险控制措施，科学调整原料采购和产品价格。

5、公司业绩增长方向

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，继续完善全国产能布局，取得更多的创新与合作优势，进一步提高头部企业市场占有率、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”，更好的稳定和提升公司自身以及行业整体的经营业绩。“十五五”期间国家大力推进的包括地下管网更新改造、城市更新、新农村建设、能源输送、大型水利水电项目、新产业基建项目等“六张网”建设内容，将为国内焊接钢管带来新的需求增量。在 6 月 15 日中国钢铁工业协会焊管分会会员大会上，友发集团成功当选首任会长单位，李茂津董事长成功当选首任会长，今后将通过新的行业协会权威平台，延续之前的工作继续推进焊管行业“反内卷、促竞合”，引领行业实现高质量、可持续发展。

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。公司在 6 月 2 日披露了收购沧州隆泰迪管道科技有限公司 53% 股权的公告，正是在去年收购北海乾威钢管有限公司的基础上，进一步沿着油气输送钢管领域进行的产业延伸与技术升级，将为公司未来经营业绩、发展前景打下更为坚实的基础。

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

	<p>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。</p> <p>6、公司可转债安排</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> <p>7、公司未来分红政策如何</p> <p>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。</p> <p>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>
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 25 日