

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	胡倩倩 国海证券 张立晨 华泰保兴 李文程 招商基金 王 珏 南方基金 金浩枫 平安养老 张 玲 鹏华基金 游玉婷 先锋基金 王 帅 易方达 姜 林 安信基金 庄彤芸 交银基金 陈培文 博时基金 王晓丹 华安基金 吴宇青 华泰保兴
时间	2026 年 9 月 1 日
地点	腾讯会议
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 郭锐；投关专员 朱继蕾
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基本情况、经营业绩、全国及海外布局、项目收购、“六张网”政策影响、油气管道、输氢管道、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、公司基本情况 答：友发集团主营业务是各品类焊接钢管、复合管、管件等产品，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。

2、公司 2026 年 1-6 月份经营业绩情况

答：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 1-6 月，公司销售各类钢管 670.08 万吨，同比增加 2.34%；实现营业收入 250.24 亿元，同比增加 0.54%；归属于上市公司股东的净利润 2.78 亿元。报告期内，公司充分发挥多基地协同优势，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，努力提升市场占有率；依托覆盖广泛的销售网络和稳定的客户关系，加强客户维护及终端客户开发，提升市场响应速度和服务能力。

3、公司全国布局及海外产能布局进展情况

答：全国布局：公司秉持低成本高周转战略，产销规模长期领跑行业，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、广西钦州共 12 个生产基地，同时积极推进广东佛山基地规划建设；8 月 14 日，公司的新疆生产基地开工奠基，目前正在抓紧进行施工建设，并另与当地钢管企业达成全面产能合作。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。

海外规划：公司重点调研东南亚和中东等地的焊接钢管行业情况，按照公司新的十年战略规划和“走出去”的全球化目标，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，同时考虑通过项目收并购等方式，力争尽快实现首个海外项目落地。经过前期初步调研，多个发展中国家的焊接钢管市场前景广阔，此前公司也有相关产品通过国际贸易商对其出口，公司还设立了控股子公司“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。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。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，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。 4、收购沧州隆泰迪进展情况 答：公司于 2026 年 6 月 2 日披露了《关于收购沧州隆泰迪管道科技有限公司 53%股权的公告》（公告编号：2026-060）。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，主要经营负责人王春建先生拥有近 30 年的从业经验，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，产品毛利率较高，在国内外市场上具有较明显的竞争优势，近年来自海外订单的收入占比较大。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，并引领生产工艺、生产设备、产品性能不断改进提升。隆泰迪已取得较全面的国内外客户认证，具有较强的资质优势，是国内主要的石油石化、能源、电力、管网等企业的优秀供应商，产品销售遍及全球多个国家和地区。隆泰迪双金属复合管业务正在快速发展，其产品特点是替代纯材管道管件，价格和性能均优于纯材管道管件，在近年的海外市场呈现出发展空间大、业务增速快等特点，据预测拥有广泛的市场空间，隆泰迪多年深耕海外业务，有信心取得更大的市场份额。 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，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，进而增强公司持续盈利能力和综合实力。在公司并购沧州隆泰迪后，通过上市公司科学规划、规范管理、有效激励以及在品牌、信用、资金、原料采购、市场拓展等方面的资源赋能，促进隆泰迪加快高质量发展步伐，更好实现产能释放、扩大市场和效益提升，符合公司以钢管为主业全球化布局的长期发展战略和全体股东的利益，对公司未来发展具有重要的积极意义和推动作用。 作为国内焊接钢管龙头的上市公司与双金属复合管细分领域标杆企业的强强联手，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，依托隆泰迪成熟技术与海内外市场资源，还可以与去年收购的海乾威钢管形成 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，快速切入油气、石化、电力、管网等高端管材赛道，打开高毛利产品增量空间。未来双方还将优势互补，合力开拓海外市场，为全球高端能源管道需求做出重大贡献。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，将给友发集团经营业绩带来切实增量，为上市公司高质量、可持续发展作出重要贡献。 公司于 2026 年 7 月 28 日披露《关于收到国家市场监督管理总局〈经营者集中反垄断审查不予禁止决定书〉暨对外投资事项的进展公告》，国家市场监督管理总局对公司收购沧州隆泰迪管道科技有限公司股权案不予禁止。 近日，沧州隆泰迪已完成工商变更登记手续，并取得了河北沧州经济开发区行政审批局换发的《营业执照》。公司于 2026 年 9 月 1 日披露《关于收购沧州隆泰迪管道科技有限公司 53%股权的进展暨完成工商变更登记并换发营业执照的公告》（公告编号：2026-095），将自 9 月 1 日起对沧州隆泰迪进行财务合并报表。 5、公司输氢管道的布局目前有什么进展？ 答：在高端管材业务方面，公司结合市场需求和自身资源条件，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。截至上半年末，公司下属子公司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。河北海乾威继续跟踪国内外输氢项目进展情况，积极争取更多的输氢管道业务。 6、“六张网”建设中对公司产品匹配需求？ 答：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，总投资规模超过 7 万亿元。相关媒体经过研究分析进行公开报道，认为城市地下管网和水网是“十五五”期间钢管需求中最具确定性的两个增长极，合计年均钢管需求量约 649 万-761 万吨。 “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，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。 7、油气“十五五”规划建设给公司布局带来的发展机遇 答：《石油天然气发展“十五五”规划》提出，到2030年国内新增油气长输管道2万公里，全国油气长输管网规模达22万公里，天然气储备规模持续增长，占全国消费比重超过13%。这一规划将为油气行业发展带来广阔市场空间，也为公司业务拓展提供了重要的发展机遇。 公司深耕城市燃气管道领域多年，已与多家燃气企业形成长期深入的业务合作。在此基础上，公司持续加码油气管材等高附加值品类布局：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，为高附加值新品类钢管奠定基础；今年6月，公司收购沧州隆泰迪53%股权，进一步向复合钢管、耐腐蚀钢管、高强钢管等专业用途高附加值钢管领域延伸。隆泰迪相关产品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。随着以上项目的成功收购，隆泰迪将与海乾威形成“JCOE油气钢管+堆焊双金属复合管”的产业链协同，公司高端管材产品矩阵进一步完善，也将为公司把握“十五五”油气基础设施建设机遇奠定坚实基础。 8、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 9 月 2 日