

海安橡胶集团股份公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
活动参与人员 参与单位名称 及人员姓名	参与单位名称及人员姓名： 山西证券股份有限公司：李旋坤、王金源 上市公司接待人员姓名： 林进柳、房霆、郑伟达、施大全
时间	2025年12月11日
地点	公司会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司主营业务及产品？</p> <p>答：公司的主营业务包括巨型全钢工程机械子午线轮胎的研发、生产与销售，以及矿用轮胎运营管理业务。巨型全钢工程机械子午线轮胎是工程机械轮胎中极具特色的高端产品，其体积和质量巨大（最大轮胎外直径超过4米，最大质量接近6吨）、工作条件苛刻、不间断工作时间长，因此全钢巨胎产品的生产技术难度大，目前仅少数轮胎生产企业能够实现大规模量产。</p> <p>2、贵公司为何从一开始就制造全钢巨胎，而不是从小规格轮胎做起？</p> <p>答：主要源于公司前身是做轮胎服务起家的，从矿业服务和矿用巨型轮胎运营管理业务切入到巨胎产品的制造，这是我司与其他轮胎厂家最为不同的发展路径。背景是：公司实际控制人朱晖先生创立海安集团前，主要为露天矿山、水电枢纽重点工程车辆使用的工程轮胎提供修补、翻新等</p>

服务，并在国内开展矿用轮胎运营管理业务。在多年的业务实践中，他针对工程轮胎在不同地区、不同矿山环境的使用情况，在配方、结构和工艺等方面积累了丰富的技术和经验。同时由于全钢巨胎的生产技术长期掌握在国外品牌手中，国内矿山企业时常面临有钱也买不到巨胎，导致矿车“趴窝”的情况。为了打破国际品牌的垄断，取代进口品牌，为我国采矿业安全尽一份自己的力量，他“从零起步”，创办了海安集团，毅然投身研发与制造。

3、公司所处行业周期，季节性特征明显吗？

答：从全球范围来看，虽然单一矿种开采量可能存在一定的波动，但各矿种整体开采规模均保持相对较高水平，波动相对较小；且公司全钢巨胎产品可应用于多种类型的矿山，如煤矿、铁矿、铜矿、金矿等，考虑到不同矿种的波动周期并不完全一致，因此在一定程度上降低了对公司业务的周期性影响，相应的季节性特征不明显。

4、公司全钢巨胎使用寿命？

答：矿山轮胎消耗通常受矿种、气候、路况、运距、车速、载重量、道路坡度、规格型号等多种因素的影响。相应全钢巨胎产品使用寿命与其所处的矿山使用环境密切相关，不同作业条件下，全钢巨胎的寿命表现差异可能很大。我司公开披露文件中对不同矿种和不同规格巨胎的寿命进行了披露。

5、公司在客户开发方面的优势？

答：基于公司的矿业服务基因，公司在客户开发方面做的比较出色，我们有着一支富有激情的销售和技术支持团队，他们经常深入一线开展服务和交流，一直以来备受广大客户的称赞。经过十几年的努力，我们的客户已经遍布全球几十个国家和地区，为上百座露天矿山提供产品或服务，如今已逐渐走出国门，发展为一家国际化的独具特色的全钢巨胎综合解决方案提供商。

6、全钢巨胎产品的市场空间？

答：全钢巨胎产品配套的巨型矿卡通常在大型露天矿山使用，根据Parker Bay Mining 网站公示数据，目前全球活跃的大型露天矿数量合计有1,615 座，相应全球活跃的巨型矿卡数量约为 5.6 万辆。

根据弗若斯特沙利文行业研究报告，由于全钢巨胎具有显著优于巨型

斜交胎的性质，未来会逐步取代巨型斜交工程轮胎，预计 2027 年全球全钢巨胎的产量将达到 35.8 万条。全钢巨胎产品具有广阔的市场空间。

7、矿用轮胎运营管理业务具体模式？

答：矿用轮胎运营管理业务，公司不仅负责全钢巨胎的供应，同时在客户矿山现场设立项目部、配备相应专业化团队，提供包括轮胎日常维护、气压管控、保养、维修、拆装、储运、运行分析等与轮胎有关的全生命周期运营管理服务。在该模式下，公司可以有效提升矿业公司的生产安全及供应链安全，提升矿业公司生产效率，降低矿业公司轮胎的使用成本。同时在服务过程中，公司可积累大量的轮胎运行数据，并持续对公司产品进行改进，采用该模式有利于公司全钢巨胎产品的市场推广，并增加客户和公司的黏性，从而提升行业进入壁垒。

8、全钢巨胎行业的竞争格局？

答：国际市场竞争情况：全钢巨胎作为轮胎行业的一个细分领域，具有技术壁垒高、客户黏性强等特点，目前主要由国际三大品牌所垄断；相较于国际竞争对手，公司在市场占有率、品牌影响力与技术实力等方面仅次于国际三大品牌；但在产品性价比以及配套服务能力方面具有一定优势。

国内市场竞争格局：公司具备最大规格 63 英寸产品的量产技术及应用经验，国内部分厂商暂未实现 57 英寸或 63 英寸产品量产；相较于国内竞争对手，公司产品获得下游客户广泛认可，公司客户服务能力较强，与客户保持较高黏性，属于我国全钢巨胎行业的龙头。

9、公司俄罗斯客户占比比较高，随着国际局势的变化，国际三大品牌是否有重新进入俄罗斯市场的可能，公司如何应对？

答：截至目前，俄乌冲突仍在持续，西方国家亦尚未解除针对俄罗斯的制裁措施。即使未来国际地缘政治环境发生变化，国际三大品牌全钢巨胎产品重新进入俄罗斯市场，公司仍然可以凭借与俄罗斯市场地位高、需求稳定的大客户所签订的长期大额业务合同以及对俄罗斯市场的持续开拓保持在俄罗斯市场的市场份额。公司依靠与俄罗斯客户长期良好的合作关系、产品的性价比优势以及专业化的服务优势长期保持在俄罗斯市场的竞争力。

10、我国矿产资源政策对公司的影响？

答：在国家相关政策的支持与鼓励下，近年来国内主要矿企矿产产量

	<p>及资源储量均保持了上涨的趋势。例如：紫金矿业 2024 年铜、金等主要矿产资源量、产量再创历史新高，2024 年矿产铜及矿产金产量同比增长 6.07% 及 7.70%，紫金矿业旗下的西藏巨龙铜矿新增铜备案资源量 1,472.6 万吨、黑龙江铜山铜矿合计新增铜资源量 365.1 万吨。紫金矿业 2024 年 5 月发布《关于未来五年（至 2028 年）主要矿产品产量规划的公告》，将原定于 2030 年实现的目标提前至 2028 年，根据其未来五年主要矿产品产量规划，2023 年到 2028 年铜及金产量按规划中值计算的复合年均增长率均为 9%。江西铜业 2024 年生产阴极铜 229.19 万吨，同比增长 9.28%；生产黄金 118.26 吨，同比增长 4.99%；生产铜加工产品 189.28 万吨，同比增长 4.12%。根据年度生产经营计划，2025 年江西铜业预计生产阴极铜 237 万吨、黄金 139 吨、铜加工材 201 万吨，产量将在 2024 年基础上进一步提升。</p> <p>国内主要大型矿企矿产产量增长可以有效带动对公司全钢巨胎产品的需求增长。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次接待活动中，公司严格按照有关制度规定，未涉及应披露重大信息的情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无