

证券代码：001233

证券简称：海安集团

## 海安橡胶集团股份公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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_____
活动参与人员 参与单位名称 及人员姓名	<p>参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）：</p> <p>易方达基金管理有限公司 余欣鑫、张晓宇、付浩、胡硕倬、张胜记、贾健、鄂智博、任宇佳</p> <p>旭松资产管理有限公司 刘昌海璐</p> <p>招商证券股份有限公司 曹承安</p> <p>上市公司接待人员姓名：</p> <p>董事会秘书 林进柳</p> <p>证券事务代表 郑伟达</p>
时间	2026年1月20日
地点	公司会议室、线上视频会议
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司未来如何保持在俄罗斯市场的份额及竞争力？</p> <p>答：公司巨胎产品近几年在俄罗斯市场的质量和寿命表现持续提升，产品和服务获得客户广泛认可，与重点客户的互信不断深化，除已签订的长期大额销售合同外，公司在俄罗斯市场新开拓的客户数量仍在增加，未来将持续保持在该市场的竞争力。</p> <p>2、公司业务的开拓情况是？未来增长的市场点有哪些？</p> <p>答：根据公开披露信息，不包括矿用轮胎运营管理业务，截至2025年7月31日，公司轮胎销售业务一年以内的在手订单金额约为14.24亿元。</p>

2025 年以来，公司全钢巨胎产品的市场开拓情况良好，截至 2025 年 6 月 30 日的统计数据，公司新签订单及框架协议涉及的全钢巨胎需求共计 4,790 条，对应合同金额约 3.37 亿元，其中包括 17 家新开发的客户；公司正在洽谈并重点跟进一批全钢巨胎销售项目，预计订单规模在 1,000 万元以上的客户有 7 家，涉及全钢巨胎约 1,520 条，预估订单总额约 2.39 亿元；正在洽谈并重点跟进的境内外矿用轮胎运营管理业务预计年度订单规模超过 5,000 万元的客户共有 9 家。

未来，公司在持续服务好现有客户的同时，积极开拓全球新市场。在俄罗斯，公司产品凭借多年积累的口碑已获广泛认可，客户数量持续增长，市场潜力依然巨大。与此同时，公司全球拓展成效显著，除俄罗斯市场外的其他境外市场，2023 年以及 2024 年，成功开发了超过 15 个国家的 30 余家境外其他市场客户，覆盖澳大利亚、印尼、智利、厄瓜多尔及泰国等多个市场，随着相关客户对于公司产品的成功试用，未来存在大幅提高采购规模的可能。2025 年以来，公司在秘鲁、刚果金、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、几内亚、加纳、印尼、南非等国家均有新开发客户。

此外，紫金矿业、江西铜业集团在国内外多个矿产项目的持续扩产或推进并购整合，公司将积极参与其供应链配套。

### 3、公司是基于什么考量，在俄罗斯与合作伙伴共同投资建设全钢巨胎工厂？

答：俄罗斯作为全球矿产资源大国，蕴含巨大且确定的市场机遇，通过本地化生产贴近客户，巩固并提升市场份额；其次，此举标志着公司从“产品出口”升级为“产能本地化”的战略深化，有助于增强供应链韧性，并利用俄罗斯“再工业化”政策契机，并辐射带动中亚地区的销售增长，进一步完善全球化产能布局；再者，通过在俄罗斯设立生产基地，我们能显著提升对客户的供应链保障能力与响应速度，从而从关键的“供应商”深化为“本土战略伙伴”，极大增强客户黏性。

总体而言，合资工厂是公司基于对市场前景的坚定看好、为构建长期竞争优势而做出的战略性决策。我们相信，此举将有力推动公司的全球化发展，为股东创造可持续的价值。

	<p><b>4、俄罗斯客户的回款，在银行结算方面是否正常？</b></p> <p>答：公司与俄罗斯客户之间的结算目前主要采用跨境贸易人民币结算方式。该模式下，我国银行与俄罗斯客户直接完成人民币资金的清算，无需通过 SWIFT 系统，有效保障了结算路径的稳定与顺畅。目前相关银行结算业务运作正常。</p> <p><b>5、同行开展矿用轮胎运营管理业务的情况？</b></p> <p>开展矿用轮胎运营管理业务并非行业惯例。在矿用轮胎运营管理业务模式下，公司不仅负责全钢巨胎的供应，同时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。</p> <p>国内其他巨胎厂家有少数也开始尝试采用该业务模式，但公司前身即是该业务起家的，领先优势突出，后续还将巩固和扩大该业务的规模。</p> <p><b>6、公司矿用轮胎运营管理服务毛利率水平比产品直销低，发展该业务的原因是什么？</b></p> <p>矿用轮胎运营管理业务客户粘性强，能解决客户很多“痛点”。尽管在新承接项目时，由于矿种、地质条件及运营环境的独特性，基于历史经验的初始报价可能导致项目毛利率偏低，但随着公司对轮胎作业环境的逐渐熟悉，轮胎产品有机会得到持续迭代优化，可以有效降低轮胎的消耗，进而提高项目毛利率。矿用轮胎运营管理业务与直销业务相辅相成，相互促进，构成我司业务良性发展的独特动力与护城河。</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