

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：2026-006

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 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	<p>参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）：</p> <p>紫金矿业投资(上海)有限公司 李世春</p> <p>紫金矿业股权投资管理(厦门)有限公司 郭少聪</p> <p>华泰资产管理有限公司 车育文</p> <p>天弘基金管理有限公司 胡彧</p> <p>华夏基金管理有限公司 陈伟彦</p> <p>睿远基金管理有限公司 郑斌、金明进、李政隆 刘都</p> <p>西部利得基金管理有限公司 毛振强</p> <p>安信基金管理有限责任公司 陈思、陈嵩昆</p> <p>上海东方证券资产管理有限公司 向仕杰</p> <p>申万菱信基金管理有限公司 高付</p> <p>和基投资基金管理(苏州)有限公司 李天益、陈方玮</p> <p>碧云资本管理有限公司 陈喆</p> <p>北京市星石投资管理有限公司 王荣亮</p> <p>远信(珠海)私募基金管理有限公司 袁迦昌</p> <p>泉果基金管理有限公司 张羽鹏</p> <p>上海自然拾贝投资管理合伙企业（有限合伙） 李长鸿</p> <p>上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙) 赵宇达</p> <p>上海阿杏投资管理有限公司 刘畅</p> <p>天风证券股份有限公司 王彬宇</p>

	<p>国泰海通证券股份有限公司 李博、刘伊、庄强</p> <p>广发证券股份有限公司 张智林</p> <p>兴业证券股份有限公司 张浩</p> <p>国信证券股份有限公司 孙树林</p> <p>国投证券股份有限公司 郝逸璇</p> <p>国金证券股份有限公司 李含钰</p> <p>国联民生证券股份有限公司 杜丰帆</p> <p>上市公司接待人员姓名：</p> <p>董事、总裁 朱振鹏</p> <p>董事会秘书 林进柳</p> <p>董事、副总裁、总工程师 黄振华</p> <p>副总裁、财务总监 房霆</p> <p>证券事务代表 郑伟达</p>
时间	2026年1月22日
地点	公司会议室、工厂
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、全钢巨胎行业的竞争格局？公司区别于国内同行的核心优势有哪些？</p> <p>答：在全钢巨胎这一技术壁垒高、客户黏性强的细分领域，市场竞争仍属于寡头垄断格局。该领域主要由三大国际品牌主导，公司在市场占有率、品牌及技术方面紧随其后，并在产品性价比与轮胎运营管理服务上拥有自身优势。</p> <p>公司区别于国内同行的核心优势主要体现在以下四个方面：一是拥有深厚的矿山服务基因与技术领先性，公司创始人自上世纪80年代即深耕该领域，对矿山作业场景与客户需求理解深刻，并掌握了国内领先、国际先进的全钢巨胎研发与产品技术；二是构建了独特的“产品+运营”商业模式，通过提供矿用轮胎“全生命周期”服务，帮助客户提升效率、保障安全、降低综合成本，并在服务中积累数据以持续优化产品，从而形成较强的客户黏性与服务壁垒；三是积累了优质的客户资源，凭借技术与产品优势，</p>

公司已成为全球多家大型矿业公司及矿卡主机厂的长期合作伙伴，并借助头部客户的行业影响力持续拓展市场，为业绩稳步增长奠定基础；四是形成了成熟的全球化布局网络，在境外设立十余家子公司，业务覆盖数十个国家，可为全球上百个矿山提供本土化、快速响应的产品与运营服务，有力支撑了公司的跨越式发展。

2、未来行业需求发展趋势如何？

答：全钢巨胎作为重型矿用自卸卡车（负载 90 吨以上）的核心消耗品之一，根据加拿大 Syncrude 公司的研究，对于一个大型露天矿山中的车辆运营费用，轮胎消耗成本占比约为 24%，其市场需求与全球采矿业的发展紧密相连。现行全球主要矿产资源探明储量及开采总量多年来保持增长趋势（如铁矿石、铜矿石等），直接拉动了对全钢巨胎的配套需求。另国家政策鼓励加大矿产资源勘探开发力度，国内主要矿企（如紫金矿业、江西铜业集团、洛阳钼业等等）产量规划积极，矿产产量的增长将有效带动对全钢巨胎的需求。

综合来看，全钢巨胎下游需求坚实。全球矿业活动的持续活跃与国家层面的资源保障战略，共同为全钢巨胎市场提供了长期、稳定的增长动力。

3、未来公司在国内、国际市场的开发计划是什么？

答：未来，公司在国内市场将提高现有客户的渗透率，加强开发新客户，深化进口替代。同时将借助现有海外大客户积累的良好口碑以及公司上市带来的声誉提高、高端人才积聚等多种有利条件，大力开发国际市场，包括欧美国家的矿用轮胎“传统市场”，金砖国家、东南亚、非洲等“新兴市场”以及随我国央企、国企境外投资矿业项目的“中资海外市场”。

4、公司未来如何保持在俄罗斯市场的份额及竞争力？

答：公司全钢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。

5、公司业务的开拓情况是？未来增长的市场点有哪些？

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。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。

6、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。

7、俄罗斯客户的回款，在银行结算方面是否正常？

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。

8、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？

矿用轮胎运营管理业务与轮胎直销业务相辅相成，相互促进，构成我司业务良性发展的独特动力与护城河。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。

9、矿用轮胎运营管理业务未来是否会大力发展？

未来仍然继续开拓。

10、公司募投项目的建设情况及建设周期？

答：公司调整后的募集资金主要投向三个项目：全钢巨型工程子午线轮胎扩产项目、全钢巨型工程子午线轮胎自动化生产线技改升级项目以及研发中心建设项目。以上项目的建设周期分别为 3 年、2 年和 3 年。公司已经在公告中披露了上市前以自有资金预先投入募投项目的情况，随着项目建设的推进，新产能有望逐步释放。

11、公司与紫金矿业、江铜集团等产业龙头企业的关系？

答：在与江铜集团、紫金矿业等矿企多年合作中，我司产品和服务不断得到验证和认可，双方形成了良好稳固的互信基础。江铜、紫金等不仅在我司 IPO 早期参与增资入股，还在 IPO 战略配售中继续大力加持并签订

了战略合作协议，合作关系进一步升级。

随着紫金矿业、江西集团在国内外多个矿产项目的持续推进，公司凭借全钢巨胎产品过硬的技术实力与专业的轮胎运营管理服务能力，积极参与其供应链配套，为矿山提供高可靠性的轮胎解决方案。

12、公司轮胎运营管理业务的定价机制？是否存在调价安排？

矿用轮胎运营管理业务的客户主要为矿山企业和采矿服务承包商，公司根据矿用卡车运行过程中的轮胎消耗成本及其他运营管理成本与费用进行成本预算，在此基础上结合历史报价、市场竞争、客户需求、市场地域、后续业务机会等多重因素，确定合理的服务单价，最终双方通过签订正式合同明确服务内容、价格及结算方式。

公司与主要客户签订的矿用轮胎运营管理服务合同约定合作周期、服务单价。部分合同约定了价格调整机制，合同双方根据约定的成本上下变动条件进行相应调价。

13、公司除在俄罗斯布局产能外，是否还有在海外其他地区建生产线的打算？

目前未有明确计划，公司需要结合整体发展战略、区域市场规模和客户集中度、政策与法律环境等等多方面因素综合考量作出决策。

14、俄罗斯合资工厂产品以什么规格为主？

主要以中大规格全钢巨胎为主。

15、公司是否会布局乘用车轮胎？

不会。

16、欧美对俄罗斯制裁对公司后续影响如何？

俄乌战争迟早会结束，我司在俄业务不涉及军用，业务一直在稳步开展。

17、公司非俄罗斯境外市场的发展情况如何？

公司上市三年报告期内，非俄境外市场的年复合增长率超过 22%。全球

	有交易的客户数量几乎实现了翻倍。
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