

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：2026-007

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	参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）： T. Rowe Price Group, Inc.（普信集团公司）：郑闻立、冯大为、赵奕强 国泰海通证券股份有限公司：李博 上市公司接待人员姓名： 董事会秘书 林进柳 证券事务代表 郑伟达
时间	2026年1月23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	1、公司成立之初即制造全钢巨胎的背景？  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。

## 2、未来公司的开拓计划及新的市场增长点有哪些？

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”。

此外随着紫金矿业、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。

## 3、同行开展矿用轮胎运营管理业务的情况？

答：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。

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。

## 4、客户在什么契机下，会从原来的“直接采购轮胎”转变为采用公司的“轮胎运营管理服务”？

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、配备相应的专业化团队，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。

上述所讲的转变，主要是客户基于战略层面的综合考量。当客户希望提升生产安全及供应链安全，提升矿卡出勤效率，降低综合用胎成本时，这种深度合作的模式便成为更优选择。

## 5、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？

答：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。

## 6、全钢巨胎行业的壁垒有哪些？

答：全钢巨胎行业因其产品特性与应用场景的特殊性，形成了较高的行业壁垒，主要体现在技术、市场和资金三个方面：

技术壁垒：全钢巨胎承载负荷大，使用环境恶劣，连续工作时间长，产品的性能和质量只有长期在矿山使用才能获取实践反馈数据，研发难度高、研发周期长。

行业内新进入企业在不具备成熟的全钢巨胎生产技术情况下，产品性能和质量难以满足终端客户的实际需要，需要长时间技术攻关。

市场壁垒：矿业公司高度重视生产安全及效率，通常很难认可行业新进入者的产品，行业新进入者的产品很难获取在大型露天矿山进行长期试验的机会。

资金壁垒：全钢巨胎行业为资金密集型行业，下游客户对供应商供货的及时性、生产规模均有较高要求。

## 7、公司在俄罗斯的市场份额是怎么发展起来的？公司未来如何保持在俄罗斯市场的份额及竞争力？

答：我们公司在俄罗斯市场的份额提升，是通过长期深耕、准确把握战略机遇、并凭借过硬产品发展起来的。

公司自 2016 进入俄罗斯市场，公司早期与本地重要客户建立了合作关系，逐步积累了品牌信任。2022 年公司准确把握市场机遇，与俄罗斯主要客户签署了长期大额销售合同。公司以自身高品质的全钢巨胎产品及服务快速满足俄罗斯市场需求。

俄罗斯巨胎市场并非米其林、普利司通等国际品牌退出的“真空”地带，竞争持续存在，随着公司在俄罗斯市场进一步的深入开拓，俄罗斯客户数量仍在持续增长中，市场潜力仍然很大。展望未来，即使国际地缘政治环境发生变化，借与核心客户的长期深度合作建立的信任优势，以及产品质量和专业化服务得到认可，将持续保持其在俄罗斯市场的竞争力。

	<p><b>8、公司募投项目的建设周期？</b></p> <p>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。</p> <p><b>9、公司矿用轮胎运营管理业务成本组成？</b></p> <p>答：公司矿用轮胎运营管理业务成本包括轮胎消耗成本、直接人工及间接费用。</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