

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：2026-008

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他_____</div>
活动参与人员 参与单位名称 及人员姓名	<div>参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）：</div> <div>建信基金管理有限责任公司：吕怡、吴昂达</div> <div>汇添富基金管理股份有限公司：江健</div> <div>上海石锋资产管理有限公司：张哲源</div> <div>上市公司接待人员姓名：</div> <div>董事会秘书 林进柳</div> <div>证券事务代表 郑伟达</div>
时间	2026 年 1 月 27 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	<div>1、未来公司的开拓计划及新的市场增长点有哪些？</div> <div>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”。</div> <div>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。</div>

2、未来行业需求发展趋势如何？全钢巨胎市场空间有多大？

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。

根据世界著名的矿山设备技术咨询服务公司 Parker Bay Mining 网站发布数据，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 6.39 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。

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、公司全钢巨胎使用寿命如何？

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。

4、公司全钢巨胎产品的单价情况？

答：公司招股书披露了按轮辋直径分类的数据，2025 年 1-6 月平均单价情况为：49 英寸产品均价为 5.13 万元/条、51 英寸均价为 8.70 万元/条、57 英寸均价为 18.28 万元/条、63 英寸均价为 34.70 万元/条。（此平均销售价格不包括公司用于矿用轮胎运营管理业务部分，且为不含税价格。）

5、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。

6、公司募投项目的建设周期？

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。

7、未来随着产能的扩张及竞争的加剧，公司对毛利率这块怎么看？

答：关于公司对未来毛利率的展望，我们的观点是积极且理性的。全钢巨胎行业具有非常高的技术壁垒，市场长期处于少数国际品牌寡头垄断格局，我司对标并替代国际头部品牌，在品牌知名度提升和产品逐步获得客户认可后，中国制造的替代效应将逐步加大。

同时我们也清醒地认识到，随着行业产能的逐步释放，市场供求关系将发生变化，这可能对产品价格和毛利率带来一定压力。然而，公司对此已做好充分准备。我们坚信，通过持续投入研发提升技术水平、出色的产品质量、加大市场开发力度以及独特的“轮胎运营管理”等综合优势，我们能够有效

	<p>扩大市场份额，特别是加速对国际品牌产品的替代。</p> <p>8、矿卡配套的巨型轮胎是前装市场大还是替换市场大？</p> <p>答：替换市场远远大于前装市场。不同于乘用车，巨型矿卡销售可以不带轮胎，选用什么样的轮胎主要取决于矿山的作业条件和业主的需求。</p> <p>9、公司的销售模式及客户类似都有哪些？</p> <p>答：公司销售模式为直销，产品销售和矿用轮胎运营管理业务均直接对接客户，这也是由于全钢巨胎需根据不同的矿山进行量身定制的特点所决定。公司销售全钢巨胎所面对的客户主要包括国内外知名矿业公司、矿山机械主机厂商、采矿服务承包商以及轮胎贸易商等。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	<p>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。</p>
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）	<p>无</p>