

证券代码：001233

证券简称：海安集团

海安橡胶集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-015

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	参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）： 中国人保养老：黄一凡 景顺长城：柯海东 奕图资本：李金鹏 兴银理财：郦莉 泉果基金：张羽鹏 淳厚基金：杨煜城 宏道投资：季巍 中颖投资：刘晟 中金公司：徐啸天、傅锴铭、肖雪杨 兴业证券：董晓彬、卢云聪 天风证券：郭建奇 上市公司接待人员姓名： 林进柳、黄振华、郑伟达
时间	2026年3月3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	1、未来公司如何保持在俄罗斯市场的市场份额、竞争力以及经营稳定性？

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。

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。同时俄罗斯建厂也有望巩固和扩大公司在俄罗斯的市场份额，辐射中亚地区。

2、公司目前在俄罗斯是否有开展矿用轮胎运营管理业务？

答：没有。

3、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。

4、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。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。

5、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。

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？

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。

7、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？

答：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。

8、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”。

	<p>此外随着紫金矿业、江铜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。</p> <p>9、公司下游客户矿山的矿种结构变化是什么样的？</p> <p>答：公司所服务的矿山中，金属类矿种带来的轮胎相关收入未来有望大幅提升。</p> <p>10、公司对原材料价格波动风险的管理机制和应对方案？</p> <p>答：为减少原材料价格波动对公司经营业绩的潜在影响，公司通过与主要原材料供应商建立长期稳定合作关系，利用自身规模以及稳定采购的优势建立了一定的议价能力；产品定价过程充分考虑原材料价格波动因素，如在合同中约定调价机制；对主要原材料采购价格和大宗商品市场价格进行持续监测，结合生产计划与销售预测，动态调整采购策略与库存水平，优化成本结构。</p> <p>11、公司莆田总部项目建设周期是？</p> <p>答：预计 32 个月。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<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>
<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>	<p>无</p>