

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：2026-016

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）： 景顺长城：曹雅倩 高毅资产：黄钰璞 中新融创：邹赫威 国信证券：唐旭霞、孙树林 国金证券：李嘉伦 上市公司接待人员姓名： 朱振鹏、林进柳、黄振华、郑伟达
时间	2026年3月11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、针对原材料价格波动风险，如果天然橡胶价格大幅上涨，公司采取什么管理机制与应对方案？</p> <p>答：公司建立了多层次的原材料价格波动应对机制：</p> <p>首先，在采购端，公司采用“以产定购”与“库存采购”相结合的灵活采购模式，根据对市场价格走势的判断及生产经营计划，动态调整采购策略，合理安排采购节奏，以保障生产的连续性和稳定性。</p> <p>其次，在供应链端，公司与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关</p>

系，凭借自身的规模优势和稳定的采购需求，具备一定的议价能力。

最后，在销售端，公司的产品定价会充分考虑原材料价格波动因素，并在部分合同中设置了调价机制，能够将原材料成本的变化进行合理传导，以维护公司整体盈利能力的稳定。

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。

3、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。

4、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

	<p>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。</p> <p>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> <p>5、公司全钢巨胎使用寿命？</p> <p>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。</p> <p>6、全钢巨胎产品研发成功至通过客户验证、批量采购的过程、用时？</p> <p>答：全钢巨胎产品从研发成功到通过客户验证、实现批量采购，是一个严谨且周期较长的过程，直接体现了该领域的高技术壁垒和市场准入门槛。</p> <p>根据矿种的不同，相应的认证用时也会有所不同。全钢巨胎产品研发成功后，下游客户初期会采购小批量的产品进行试用，由于全钢巨胎产品只有在使用报废后才能验证其质量情况。在金属矿环境下，通常需要 12 至 18 个月才能获得使用数据；而在非金属矿环境中，验证周期通常需 18 至 24 个月。若试用结果达到预期，客户会逐步扩大采购。对于新客户，完整的验证过程通常必不可少。然而，当产品在知名客户处积累了良好的实地验证数据和市场口碑后，能显著加速新客户的决策周期。</p> <p>7、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>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</p>	<p>无</p>

稿、提供的文档 等附件（如有， 可作为附件）	
------------------------------	--