

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：2026-017

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）： 阳光资产：张学鹏、方圆、王逸峰、陈拓、李曦辰 兴业证券：董晓彬、包悦 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27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。</p> <p>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</p>

维护公司整体盈利能力的稳定。

## **2、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。

## **3、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。

## **4、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。

## **5、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？**

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。

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。

## **6、公司与国内同行相比，有哪些优势？**

答：公司区别于国内同行的核心优势，主要体现在公司拥有深厚的矿山服务基因、独特的“产品+运营”模式、优质的客户资源以及前瞻的全球布局。

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 年代便深耕矿山轮胎服务领域，使公司自创立之初就深刻理解矿山作业场景与客户需求。公司拥有国内领先、国际先进水平的巨胎技术研发与产品优势。

独特的“产品+运营”商业模式：这种矿用轮胎“全生命周期”服务模式能有效帮助矿业客户提升生产效率、保障生产安全、供应链安全、解决客户轮胎采购资金占用以及服务团队配备与管理问题，降低客户综合用胎成本，同时我司可以积累大量实时运行数据，反哺产品持续迭代优化，从而构筑了强大的客户黏性和服务壁垒。

客户资源：公司依托技术及产品优势，已成为全球众多大型矿业公司及矿卡主机厂商的长期合作伙伴，依托行业头部客户的市场影响力，公司可快速获取更多客户资源，稳步开拓市场，为业绩持续稳定增长提供了坚实基础。

成熟的全球化布局网络：公司致力于为全球客户提供全钢巨胎产品和服务，在境外设有十几家子公司，能够快速响应全球不同区域市场需求的本土化服务网络。现公司业务覆盖数十个国家，为全球上百个矿山提供全钢巨胎产品或矿用轮胎运营管理服务，全球化布局助力公司实现跨越式发展。

	<p><b>7、公司现有的技术储备有哪些？</b></p> <p>答：公司围绕全钢巨胎的性能提升与生产优化，形成了多元化的技术储备，主要覆盖材料、工艺、检测等关键领域，具体有碳纳米管（多壁、单壁）、湿法混炼技术、硫化热板分离和模拟仿真技术、无损检测技术、天然胶液体黄金技术、液相炭黑合成胶技术等。这些技术不仅提升了轮胎性能，还支持绿色轮胎的研发，如通过环保材料降低滚动阻力和碳排放，以及智慧轮胎的实现，如集成传感器和物联网技术用于实时状态监测。这些系统性的技术储备，加上公司持续的创新机制，共同构成了公司先进的全钢巨胎生产体系，是保持产品竞争力和技术先进性的核心基础。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></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><b>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）</b></p>	<p>无</p>