

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：2026-022

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 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： 天弘基金 王海山；平安资产 樊建岐；金圆集团 张伟杰；中再资产 岳思铭；增途青本 黎光宇；深圳正向投资 苏永宁；福州中孚投资 苏其颖；中信建投 何人珂；兴业证券 董晓彬；天风证券 董振；中邮证券 刘海荣；中邮证券 刘隆基；海峡捷跃实业 林光南。 上市公司接待人员姓名： 林进柳、郑伟达、罗安琦、郭雨枫 房霆、陈佳贵
时间	2026 年 8 月 28 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、公司 2026 年上半年整体业绩表现如何？ 答：2026 年上半年，公司实现营业收入 11.17 亿元，同比增长 3.47%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.84 亿元，同比下降 46.09%。其中，第二季度实现营业收入 6.43 亿元，环比第一季度增长 35.52%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.31 亿元，环比第一季度增长 145.84%。 分季度看，公司一季度受汇兑损益波动、运费成本阶段性上涨、新承包项目启动期外购轮胎成本阶段性高企、个别承包项目因矿方停产减产导

致收入下降等因素影响，利润短期承压。二季度，随着阶段性不利因素逐步消退，经营业绩实现显著修复。

此外，公司经营活动现金流表现良好。上半年经营活动产生的现金流量净额达 1.82 亿元，同比增长 22.62%；其中二季度净流入约 1.33 亿元，较一季度的 4,897 万元环比增长约 171%，客户回款能力持续增强，为后续经营提供了充足的流动性保障。

2、公司各业务板块的收入结构如何？

答：从收入构成来看，公司“产品+服务”双轮驱动的业务格局持续深化。上半年，全钢巨胎销售业务实现营业收入 7.38 亿元，占总营收比重为 66.12%，毛利率仍维持在 52.57%的较高水平。与此同时，矿用轮胎运营管理业务实现收入 3.43 亿元，同比增长 26.23%，占比由上年同期的 25.20% 提升至 30.75%，已成为驱动公司收入增长的核心引擎。分地区来看，境内市场实现收入 4.25 亿元，占总营收的 38.08%，同比增长 15.75%，呈现稳健增长态势；境外市场实现收入 6.92 亿元，占总营收的 61.92%。整体而言，公司业务结构在保持巨胎制造优势的同时，运营服务贡献持续提升，双轮驱动的商业模式进一步巩固。

3、公司收入中来自煤炭矿山和非煤矿山的占比是什么样的？

答：粗略统计，公司 2025 年来自煤炭矿山的有关收入占比已经下降到 48%以下，2024 年占比约为 57%（非精确数据，仅作参考）。

4、公司未来的收入增量来自哪里？

答：公司客户结构中大客户占比较高，2025 年前五名客户销售额占比超过 58%，通过长期的业务合作，公司与主要客户已建立互信互利、长久稳固的合作关系，未来公司将继续与主要客户深度协作，在新收购矿山项目、存量矿山扩建产能上持续为公司带来新增业务收入。公司销售团队近年来在全球市场全方位布局，不断深耕，今年上半年新增客户 24 个。对于新培育的客户，我司将通过自身的产品力和服务能力不断提升渗透率，将新客户转化为长期合作的重点客户。

5、随着全球矿山资本开支上行、能源转型、电动化等因素，对公司的影响如何？

答：铜金矿全球需求与资本开支双扩张。受新能源产业快速发展带动，铜的长期需求增长明确，能源转型相关需求占全球铜消费比重持续提升，

据瑞银（UBS）研究预测，2026 年占比约 36%，预计 2030 年达 40%。铜价高位运行刺激全球铜矿资本开支集中释放，2026 年一季度全球大型铜矿项目初始资本开支达 180 亿美元，居各矿种之首（据 Mining IQ 项目数据库统计）。黄金价格维持历史高位区间，全球金矿开采活动保持活跃。铜金矿开采强度提升，在当前以及未来建设期结束后大量新产能的释放，将直接带动全钢巨胎的新增配套及替换需求增长。

全钢巨胎作为重型矿卡（90 吨以上）核心耗品，在矿山运营中成本占比高（约 24%），属于露天矿山生产运输的刚性需求。当前金属景气度攀升正带来多重利好：一是金属高价催化全球矿山资本开支上行，能源转型与矿石品位下降驱动开采量提升，直接拉动巨胎终端需求；二是国内绿色矿山建设、电动矿卡增加、设备大型化/智能化升级，以及中资矿企加速“出海”，为公司巨胎及配套运营服务打开了更广阔的增长空间。

6、公司矿用轮胎运营管理业务的商业模式？

答：公司矿用轮胎运营管理业务采用“产品+服务”一体化模式，按照实际运输量（元/吨·公里或元/m³·公里）与客户结算。

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。

7、如何看待公司的竞争优势和行业壁垒？

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。因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。同时，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。

公司区别于国内同行的核心优势主要体现在以方面：一是拥有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 年代即深耕该领域，对矿山作业场景与客户需求理解深刻，并掌握了国内领先、国际先进的全钢巨胎研发与产品技术；二是构建了独特的“产品+运营”商业模式，通过提供矿用轮胎“全生命周期”服务，帮助客户提升效率、保障安全、降低综合成本，并在服务中积累数据以持续优化产品，从而形成较强的客户黏性与服务壁垒；三是积累了优质的客户资源，凭借技术与产品优势，公司已成为全球多家大型矿业公司及矿卡主机厂的长期合作伙伴，并借助头部客户的行业影响力持续拓展市场，为业绩稳步增长奠定基础；四是形成了成熟的全球化布局网络，在境外设立十余家子公司，业务覆盖数十个国家，可为全球上百个矿山提供本土化、快速响应的产品与运营服务，有力支撑了公司的跨越式发展。

8、公司如何看待汇率风险及应对措施？

答：根据半年报披露，公司境外收入规模较大，部分境外业务使用外币结算，主要结算货币包括美元、印尼盾、蒙古图格里克、塞尔维亚第纳尔等。2026 年上半年，汇率波动导致汇兑净损失 0.41 亿元，上年同期为汇兑净收益 0.46 亿元，是利润下滑的最主要原因。公司的应对措施包括：在国际贸易中积极推广人民币结算；优化外币资产与负债的币种和期限匹配，实现自然对冲；研究考虑审慎运用远期、期权等金融衍生工具进行套期保值。

9、公司产能释放方面有什么进展？

答：海安集团二期数字化炼胶车间在上半年已正式开工建设，作为高性能 OTR 轮胎生产线配套工程，项目总建筑面积 3.36 万平方米，总投资 3.33 亿元，拟采用预制预应力免撑免模等前沿建造技术以加快进度，厂房预计 2026 年 12 月底竣工，其中 2 条密炼生产线 2027 年一季度先行投用；车间规划 4 条密炼生产线，配置智能炼胶与数字化管理系统，实现工艺参数自主修正、生产数据实时留存及过程可控、质量可溯，全部达产后预计年新增 6 万吨高性能终炼胶产能，可配套生产 2.2 万条巨型全钢子午线轮胎，将有效补齐炼胶环节产能短板，夯实公司在巨型工程胎领域的供给能力与竞争优势。

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