

海安橡胶集团股份公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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	<p>参与单位名称及人员姓名： 信达证券股份有限公司：张燕生、洪英东</p> <p>上市公司接待人员姓名： 董事会秘书 林进柳、证券事务代表 郑伟达、副总工程师 施大全</p>
时间	2025年12月17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、贵公司为何从一开始就制造全钢巨胎，而不是从小规格轮胎做起？ 当时生产设备向谁采购？</p> <p>答：一开始就制造全钢巨胎，主要源于公司前身是做轮胎服务起家的，从矿业服务和矿用巨型轮胎运营管理业务切入到巨胎产品的制造，这是我司与其他轮胎厂家最为不同的发展路径。背景是：公司实际控制人朱晖先生创立海安集团前，主要为露天矿山、水电枢纽重点工程车辆使用的工程轮胎提供修补、翻新等服务，并在国内开展矿用轮胎运营管理业务。在多年的业务实践中，他针对工程轮胎在不同地区、不同矿山环境的使用情况，在配方、结构和工艺等方面积累了丰富的技术和经验。同时由于全钢巨胎的生产技术长期掌握在国外品牌手中，国内矿山企业时常面临有钱也买不到巨胎，导致矿车“趴窝”的情况。为了打破国际品牌的垄断，取代进口品牌，为我国采矿业安全尽一份自己的力量，他“从零起步”，创办了海</p>

安集团，毅然投身研发与制造。

另在公司创立之初，不仅缺生产技术，也面临着国内全钢巨胎关键生产设备一片空白的困境，没有现成的装备可供采购。公司与国内设备制造商携手开展联合技术攻关，通过协同创新，成功开发出多种首台（套）全钢巨胎专用生产设备。

2、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。

3、全钢巨胎产品的市场空间有多大？每辆矿卡每年平均需要维修或者更换多少条巨胎？

答：全钢巨胎产品配套的巨型矿卡通常在大型露天矿山使用，根据世界著名的矿山设备技术咨询服务公司 Parker Bay Mining 网站公开数据，目前全球活跃的大型露天矿数量合计有 1,615 座，主要集中在美国、澳大利亚、俄罗斯、加拿大以及南美洲、非洲等地，相应全球活跃的巨型矿卡数量约为 5.6 万辆。

有专业的研究论文记载，每辆矿卡每年工作时长大约 6,000 小时左右，每年平均需要维修或者更换 8 条轮胎。

4、矿卡配套的巨型轮胎是前装市场大还是替换市场大？

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。

5、公司采取什么销售模式？

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。

由于各矿山的矿种、地质条件、气候环境、路面状况及运输距离等使用因素差异显著，对轮胎的耐磨损性、承载能力及安全性提出了高度个性

化的要求。公司通过直销模式，能够直接、深入地把握不同矿区的具体工况，从而进行精准的产品定制与快速的技术响应。这种“一对一”的方式，确保了产品能更好地适应并满足特定矿山的实际作业需求，有效提升了轮胎的使用寿命与安全性能。

6、公司从何时开始从事矿用轮胎运营管理业务？

答：在公司成立之前，公司的创始人朱晖先生就已经在国内部分露天矿山项目上开展该业务。该业务也是公司系列巨胎产品成功下线并不断提升质量水平的关键因素。

7、全钢巨胎产品研发成功至产品通过客户认证用时？

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，因此金属矿通常需要 12-18 个月可以获得使用效果数据，非金属矿通常需要 18-24 个月可以获得使用效果数据。

8、国际三大品牌的生产工厂分布于哪里？

国际三大品牌米其林、普利司通和固特异均在美国设有全钢巨胎工厂，米其林在法国、西班牙、巴西也有部分产能。全球巨胎的主要产能集中在美国。

9、客户在什么契机下，会从原来的“直接采购轮胎”转变为采购公司的“运营管理服务”（即全生命周期服务模式）？

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。

上述所讲的转变，主要是客户基于战略层面的综合考量。当客户希望降低整体使用成本、保障生产安全与连续性、将资源聚焦于核心采矿业务时，这种深度合作的模式便成为更优选择。

	<p>10、公司是否有在海外建生产线的打算？</p> <p>关于未来是否建立海外生产基地，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。</p>
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