

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：2026-001

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他_____</div>
活动参与人员 参与单位名称 及人员姓名	<div>参与单位名称及人员姓名：</div> <div>深圳乾锦豪私募证券投资基金管理有限公司 程栋梁</div> <div>上海聂丰私募基金管理有限公司 刘威</div> <div>上市公司接待人员姓名：</div> <div>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</div>
时间	2026 年 1 月 4 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	<div>1、贵公司全钢巨胎产品不同规格的销量情况是什么样的？</div> <div>答：公司招股书披露了按轮辋直径分类的数据，2024 年度销售情况为：49 英寸销售 5,974 条，51 英寸销售 4,201 条，57 英寸销售 5,594 条，63 英寸销售 302 条。但如果按轮胎的胎面宽（更确切的术语是“断面宽”），还可以进一步细分为 11 个规格。</div> <div>2、公司全钢巨胎各个规格型号的重量是多少？</div> <div>答：公司全钢巨胎产品根据轮辋直径可分为 49 英寸、51 英寸、57 英寸和 63 英寸四大类别。在同一轮辋直径下，还可能包含多种不同规格与型号。重量方面，49 英寸产品约为 1.5 吨，51 英寸产品约为 1.5 吨至 3.0 吨，57 英寸产品约为 3 吨至 4.5 吨，63 英寸产品约为 4.5 吨至 6 吨。</div> <div>3、公司矿用轮胎运营管理成本构成是什么？</div> <div>答：在公司的矿用轮胎运营管理业务中，成本主要由轮胎消耗成本、</div>

直接人工成本及间接费用三部分构成。其中，轮胎消耗成本是最主要的成本项目，约占运营管理总成本的 70%；直接人工与间接费用占比相对较小，各自约占百分之十几。

4、按照不同的大洲划分，公司境外销售收入构成？

答：公司致力于为全球客户提供全钢巨胎产品和服务，持续完善国际化业务布局。目前，公司在海外已设立十余家子公司或分支机构，产品销售覆盖全球数十个国家和地区，累计为上百个矿山提供全钢巨胎产品或矿用轮胎运营管理服务。市场覆盖范围遍及欧洲、亚洲、非洲、大洋洲及美洲，2024 年度，欧洲区域主营业务收入约占公司境外总销售收入的 69.82%，亚洲约占 15.77%。

5、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。

6、全钢巨胎行业的竞争格局？

答：国际市场竞争情况：全钢巨胎作为轮胎行业的一个细分领域，具有技术壁垒高、客户黏性强等特点，目前主要由国际三大品牌所垄断；相较于国际竞争对手，公司在市场占有率、品牌影响力与技术实力等方面仅次于国际三大品牌；但在产品性价比以及配套服务能力方面具有一定优势。

国内市场竞争格局：公司具备最大规格 63 英寸产品的量产技术及应用经验，国内部分厂商暂未实现 57 英寸或 63 英寸产品量产；相较于国内竞争对手，公司产品获得下游客户广泛认可，公司客户服务能力较强，与客户保持较高黏性，属于我国全钢巨胎行业的龙头。

7、公司俄罗斯客户占比较高，随着国际局势的变化，国际三大品牌是否有重新进入俄罗斯市场的可能，公司如何应对？

答：截至目前，俄乌冲突仍在持续，西方国家亦尚未解除针对俄罗斯

的制裁措施。即使未来国际地缘政治环境发生变化，国际三大品牌全钢巨胎产品重新进入俄罗斯市场，公司仍然可以凭借与俄罗斯市场地位高、需求稳定的大客户所签订的长期大额业务合同以及对俄罗斯市场的持续开拓保持在俄罗斯市场的市场份额。公司依靠与俄罗斯客户长期良好的合作关系、产品的性价比优势以及专业化的服务优势长期保持在俄罗斯市场的竞争力。

8、俄罗斯客户的回款，在银行结算方面是否正常？

答：公司与俄罗斯客户之间的结算目前主要采用跨境贸易人民币结算方式。该模式下，我国银行与俄罗斯客户直接完成人民币资金的清算，无需通过 SWIFT 系统，有效保障了结算路径的稳定与顺畅。目前相关银行结算业务运作正常。

9、公司募投项目的建设周期？

答：公司调整后的募集资金主要投向三个项目：全钢巨型工程子午线轮胎扩产项目、全钢巨型工程子午线轮胎自动化生产线技改升级项目以及研发中心建设项目。以上项目的建设周期分别为 3 年、2 年和 3 年。公司已经在公告中披露了上市前以自有资金预先投入募投项目的情况，随着项目建设的推进，新产能有望逐步释放。

10、公司 2025 年以来主要市场开拓情况？

答：截至 2025 年 6 月 30 日的统计数据，公司新签订单及框架协议涉及的全钢巨胎需求共计 4,790 条，对应合同金额约 3.37 亿元，其中包括 17 家新开发的客户；公司正在洽谈并重点跟进一批全钢巨胎销售项目，预计订单规模在 1,000 万元以上的客户有 7 家，涉及全钢巨胎约 1,520 条，预估订单总额约 2.39 亿元；正在洽谈并重点跟进的境内外矿用轮胎运营管理业务预计年度订单规模超过 5,000 万元的客户共有 9 家。

11、公司与紫金矿业、江铜集团等产业龙头企业的关系？

答：在与江铜集团、紫金矿业等矿企多年合作中，我司产品和服务不断得到验证和认可，双方形成了良好稳固的互信基础。江铜、紫金等不仅在我司 IPO 早期参与增资入股，还在 IPO 战略配售中继续大力加持，双方签订了战略合作协议，合作关系进一步升级。

随着紫金矿业、江西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。
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