

证券代码：001233

证券简称：海安集团

海安橡胶集团股份公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-009

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 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（排名不分前后）：</p> <p>景顺长城基金管理有限公司：王开展、范顺鑫、曹雅倩</p> <p>国泰海通证券股份有限公司：刘威、李沁人、张元</p> <p>上市公司接待人员姓名：</p> <p>董事会秘书 林进柳</p> <p>证券事务代表 郑伟达</p>
时间	2026年1月28日
地点	公司会议室、线上视频会议
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、未来行业需求发展趋势如何？全钢巨胎市场空间有多大？</p> <p>答：全钢巨胎作为重型矿用自卸卡车（负载90吨以上）的核心消耗品之一，根据加拿大 Syncrude 公司的研究，对于一个大型露天矿山中的车辆运营费用，轮胎消耗成本占比约为 24%，其市场需求与全球采矿业的发展紧密相连。现行全球主要矿产资源探明储量及开采总量多年来保持增长趋势（如铁矿石、铜矿石等），直接拉动了对全钢巨胎的配套需求。另国家政策鼓励加大矿产资源勘探开发力度，国内主要矿企（如紫金矿业、江西铜业集团、洛阳钼业等等）产量规划积极，矿产产量的增长将有效带动对全钢巨胎的需求。</p> <p>根据世界著名的矿山设备技术咨询服务公司 Parker Bay Mining 网站发</p>

布数据，目前全球活跃的大型露天矿数量合计有 1,615 座，相应全球活跃的巨型矿卡数量约为 6.39 万辆。根据弗若斯特沙利文行业研究报告，由于全钢巨胎具有显著优于巨型斜交胎的性质，未来会逐步取代巨型斜交工程轮胎，预计 2027 年全球全钢巨胎的产量将达到 35.8 万条。

综合来看，全钢巨胎下游需求坚实。全球矿业活动的持续活跃与国家层面的资源保障战略，共同为全钢巨胎市场提供了长期、稳定的增长动力。

2、公司全钢巨胎产品不同规格的销量及单价情况？

答：公司招股书披露了按轮辋直径分类的数据，2025 年 1-6 月销售数量及平均单价情况为：49 英寸销售 3,150 条，均价为 5.13 万元/条；51 英寸销售 1,874 条，均价为 8.70 万元/条；57 英寸销售 2,065 条，均价为 18.28 万元/条；63 英寸销售 160 条，均价为 34.70 万元/条。（此销售数量、平均销售价格不包括公司用于矿用轮胎运营管理业务部分，且为不含税价格。）

3、全钢巨胎行业的竞争格局？公司制定了哪些未来发展规划？

答：在全钢巨胎这一技术壁垒高、客户黏性强的细分领域，市场竞争仍属于寡头垄断格局。该领域主要由三大国际品牌主导，公司在市场占有率、品牌及技术方面紧随其后，并在产品性价比与轮胎运营管理服务上拥有自身优势。

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，将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。

4、公司俄罗斯客户占比较高，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：俄罗斯全钢巨胎市场并非米其林、普利司通等国际品牌退出的“真

空”地带，竞争持续存在，随着公司在俄罗斯市场进一步的深入开拓，俄罗斯客户数量仍在持续增长中，市场潜力仍然很大。展望未来，即使国际地缘政治环境发生变化，凭借与核心客户深度合作建立的信任优势，以及公司产品质量和专业化服务得到认可，将持续保持其在俄罗斯市场的竞争力。同时俄罗斯建厂也有望巩固和扩大公司在俄罗斯的市场份额，辐射中亚地区。

5、全钢巨胎行业的壁垒有哪些？

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，主要体现在技术、市场和资金三个方面：

技术壁垒：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。

市场壁垒：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。

资金壁垒：全钢巨胎行业为资金密集型行业，下游客户对供应商供货的及时性、生产规模均有较高要求。

6、公司募投项目及在俄罗斯与合作伙伴共同投资建设全钢巨胎工厂的建设周期？建成达产后相应释放的产能分别是多少？

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，其中扩产项目设计的产能为22,000条、技改升级项目2,000条。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。

另在俄罗斯与合作伙伴共同投资建设全钢巨胎工厂项目建设周期预计

	<p>为3年（2026年-2028年），设计年产能为10,500条/年。</p> <p>7、未来随着产能的扩张及竞争的加剧，公司对毛利率这块怎么看？</p> <p>答：关于公司对未来毛利率的展望，我们的观点是积极且理性的。全钢巨胎行业具有非常高的技术壁垒，市场长期处于少数国际品牌寡头垄断格局，我司对标并替代国际头部品牌，在品牌知名度提升和产品逐步获得客户认可后，中国制造的替代效应将逐步加大。</p> <p>同时我们也清醒地认识到，随着行业产能的逐步释放，市场供求关系将发生变化，这可能对产品价格和毛利率带来一定压力。然而，公司对此已做好充分准备。我们坚信，通过持续投入研发提升技术水平、出色的产品质量、加大市场开发力度以及独特的“轮胎运营管理”等综合优势，我们能够有效扩大市场份额，特别是加速对国际品牌产品的替代。</p> <p>8、公司获取订单主要通过哪些方式？</p> <p>答：公司主要通过参加展会、老客户推荐、销售人员实地拜访、电子邮件、电话等方式与新客户建立联系。公司销售人员与客户取得联系后，会对客户进行多次拜访，并邀请客户来公司进行实地参观考察，以充分展示公司的产品及综合实力。在确认客户有合作意向后，公司销售人员及技术人员将与客户各相关部门进行多次技术交流来确定产品具体参数，客户一般会向公司采购少量轮胎或者指定部分车辆给公司开展轮胎运营管理业务，在公司的产品或服务得到验证后，公司进一步与客户达成规模化的合作关系。</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