

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：2026-011

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	参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）： 上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)：刘东 上海保银私募基金管理有限公司：周一帆 上海宁泉资产管理有限公司：陈冠群 北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙)：孔令鑫 淡联投资咨询(上海)有限公司：刘映天 香港奕图资本有限公司：萧小川、李金鹏 国泰海通证券股份有限公司：李博 中国国际金融股份有限公司：肖雪杨 上市公司接待人员姓名： 林进柳、郑伟达
时间	2026 年 2 月 2 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、未来公司的开拓计划及新的市场增长点有哪些？</p> <p>答：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”</p>

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，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。

2、展望未来，怎么看待公司在俄罗斯的市场份额？

答：公司自 2016 年进入俄罗斯市场，与本地重要客户建立了合作关系，2022 年公司准确把握市场机遇，以自身高品质的全钢巨胎产品及服务快速满足俄罗斯市场需求。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，公司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。

3、公司获取订单主要通过哪些方式？

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。同时随着公司全钢巨胎产品在国内外大型露天矿的成功运用案例，品牌效应与行业影响力日益凸显，相应也吸引新客户与新增需求主动寻求合作。

4、公司区别于国内同行的核心优势有哪些？

答：公司区别于国内同行的核心优势主要体现在以下四个方面：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

	<p>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。</p> <p>5、公司矿用轮胎运营管理服务毛利率水平比产品直销低，发展该业务的原因是什么？</p> <p>答：矿用轮胎运营管理业务客户粘性强，能解决客户很多“痛点”。尽管在新承接项目时，由于矿种、地质条件及运营环境的独特性，基于历史经验的初始报价可能导致项目毛利率偏低，但随着公司对轮胎作业环境的逐渐熟悉，轮胎产品有机会得到持续迭代优化，可以有效降低轮胎的消耗，进而提高项目毛利率。矿用轮胎运营管理业务与直销业务相辅相成，相互促进，构成我司业务良性发展的独特动力与护城河。</p> <p>6、公司下游客户矿山的矿种结构变化是什么样的？</p> <p>答：公司所服务的矿山中，金属类矿种带来的轮胎相关收入未来有望大幅提升。</p> <p>7、随着金属市场景气度的持续攀升，对公司有何积极影响？</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。</p> <p>当前，金属市场景气度持续攀升，金属价格高企正催化全球矿山资本开支上行。受能源转型及基建拉动，关键矿种需求持续上升，叠加矿石品位下降，将驱动开采量提升，为全钢巨胎带来强劲的终端需求；同时，国内绿色矿山政策与设备大型化、智能化升级趋势，以及中资矿企加速海外布局，进一步推动了全钢巨胎及配套运营服务的需求。</p> <p>公司凭借技术领先、全球化布局及独特的“轮胎+运营”服务模式，有望充分把握本轮机遇，持续扩大市场份额并提升综合盈利能力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	<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>

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
----------------------------------	---