

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：2026-013

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）： 富达基金：李瑞鹏、李章筠、周文群、夏沁怡 天风证券：孙潇雅、王彬宇 长城基金：廖瀚博 信达澳亚基金：吴凯 富国基金：赵宗俊 广发基金：代振华 上市公司接待人员姓名： 林进柳、郑伟达
时间	2026 年 2 月 6 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”以及随我国央企、国企境外投资矿业项目的“中资海外市场”。</p> <p>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</p>

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。

4、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？

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。

5、公司下游客户矿山的矿种结构变化是什么样的？

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。

6、大型刚性自卸矿卡使用的巨型轮胎是配套市场还是替换市场大？

答：替换市场远远大于配套市场。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。

7、全钢巨胎产品研发成功至产品通过客户认证用时？

答：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、公司除在俄罗斯布局产能外，是否还有在海外其他地区建生产线的打算？

答：目前未有明确计划，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。

9、公司矿用轮胎运营管理成本构成是什么？

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、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分别占百分之十几。

10、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%。

	<p>11、公司募投项目的建设情况及建设周期？</p> <p>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。</p> <p>12、俄罗斯合资工厂产品以什么规格为主？</p> <p>答：主要以中大规格全钢巨胎为主。</p> <p>13、公司未来会制定怎么样的分红计划？</p> <p>答：公司始终将股东回报作为核心责任，未来公司将结合自身经营状况、发展战略及现金流情况，在符合法律法规及监管要求的前提下，着力提高分红水平，增加分红频次，提升投资者的回报水平，给予投资者稳定的回报预期，推动全体股东共享公司经营成果。</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）	<p>无</p>