

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：2026-014

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）： OLP Capital Management Ltd.：臧鸣 财通基金管理有限公司：张胤 国海证券股份有限公司：仲逸涵 上市公司接待人员姓名： 林进柳、郑伟达
时间	2026 年 2 月 11 日
地点	公司
形式	现场交流
交流内容及具 体问答记录	<p>1、公司主营业务及产品？</p> <p>答：公司的主营业务包括巨型全钢工程机械子午线轮胎的研发、生产与销售，以及矿用轮胎运营管理业务。</p> <p>2、公司全钢巨胎使用寿命？</p> <p>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。</p> <p>3、矿用轮胎运营管理业务具体模式？</p> <p>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、</p>

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。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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、贵公司全钢巨胎产品不同规格的销量情况是什么样的？

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。

8、公司是基于什么考量，在俄罗斯与合作伙伴共同投资建设全钢巨胎工厂？

答：俄罗斯作为全球矿产资源大国，蕴含巨大且确定的市场机遇，通过本地化生产贴近客户，巩固并提升市场份额；其次，此举标志着公司从“产品出口”升级为“产能本地化”的战略深化，有助于增强供应链韧性，并利用俄罗斯“再工业化”政策契机，并辐射带动中亚地区的销售增长，进一步完善全球化产能布局；再者，通过在俄罗斯设立生产基地，我们能显著提升对客户的供应链保障能力与响应速度，从而从关键的“供应商”深化为“本土战略伙伴”，极大增强客户黏性。

总体而言，合资工厂是公司基于对市场前景的坚定看好、为构建长期竞争优势而做出的战略性决策。我们相信，此举将有力推动公司的全球化发展，为股东创造可持续的价值。

9、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？

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。

10、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？

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。

11、未来公司的开拓计划及新的市场增长点有哪些？

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>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。</p> <p>12、公司区别于国内同行的核心优势有哪些？</p> <p>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。</p> <p>13、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>14、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	<p>无</p>

稿、提供的文档
等附件（如有，
可作为附件）