

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：2026-018

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 checked="" 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）： 汇丰晋信：韦钰、叶繁 国联民生：赵嘉卉 上市公司接待人员姓名： 朱振鹏、林进柳、黄振华、郑伟达
时间	2026年4月7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	<p>1、全钢巨胎行业的竞争格局？公司区别于国内同行的核心优势有哪些？</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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。

2、未来公司的开发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，进一步加大对国际市场的开发，国际市场主要围绕“3+2”开发计划，即围绕全球三大目标市场和公司两大销售策略的开发计划。三大目标市场主要分为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”。公司将通过优化产品结构和推行品牌国际化两个方式，不断为客户提供产品增值服务并提高产品知名度。

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。

3、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：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。

4、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。

5、针对原材料价格波动风险，如果天然橡胶价格大幅上涨，公司采取什么管理机制与应对方案？

答：公司建立了多层次的原材料价格波动应对机制：

首先，在采购端，公司已建立起一套灵活的市场化采购体系，公司采用“以产定购”与“库存采购”相结合的灵活采购模式，根据对市场价格走势的判断及生产经营计划，动态调整采购策略，合理安排采购节奏，平滑原材料成本波动对公司经营的影响，以保障生产的连续性和稳定性。

其次，在供应链端，公司与主要原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，凭借自身的规模优势和稳定的采购需求，具备一定的议价能力。

最后，在销售端，公司的产品定价会充分考虑原材料价格波动因素，并在部分合同中设置了调价机制，能够将原材料成本的变化进行合理传导，以维护公司整体盈利能力的稳定。

6、公司是否采取期货套期保值措施？

答：公司持续关注包括期货套保在内的各类风险管理工具的应用，管理层正在就相关制度的建立和完善进行研究和评估。如有实质性进展，公司将

	<p>按照相关规定履行信息披露义务。</p> <p>7、公司是否会布局乘用车轮胎？</p> <p>答：不会。</p> <p>8、今年以来公司的生产订单情况怎么样？</p> <p>答：今年以来，公司在手订单充足，生产安排紧凑、有序。为确保产品按时交付，公司通过科学调度与合理排产，保障了主要产线包括清明假期期间的高效运转。目前公司各项生产经营活动正常运行，正稳步推进订单交付工作。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<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>
<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>	<p>无</p>