

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：2026-019

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）： 见附件 1 上市公司接待人员姓名： 董事、总裁 朱振鹏 副总裁、财务总监 房霆 副总裁、国际事业部总经理 陈志堂 董事会秘书 林进柳
时间	2026 年 4 月 29 日
地点	公司会议室、线上电话会议
形式	线上交流
交流内容及具 体问答记录	<p>第一部分：公司 2025 年度暨 2026 年一季度经营业绩回顾</p> <p>一、2025 年度回顾：战略转型显效，韧性持续增强</p> <p>2025 年作为“十四五”规划的收官之年，宏观经济环境与下游矿业需求呈现出显著的分化与波动。面对全球部分区域煤矿行情低迷、矿山开工率阶段性不足等外部挑战，公司始终保持战略定力。公司紧扣“多元高价值矿种协同”的核心战略，在稳固传统存量业务的同时，精准切入优质铜、金矿等战略性矿产客户群体。通过前瞻性的全球布局、精益化的内部管理以及智能制造的持续升级，公司成功平抑了周期波动带来的短期冲击，整体经营基本面保持稳固，高质量发展步伐坚定。</p> <p>1、核心财务数据与业绩归因分析</p>

2025年，公司全年实现营业收入22.32亿元；实现归属于上市公司股东的净利润5.60亿元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5.35亿元。

受客观市场环境与成本端滞后效应的双重影响，2025年度营收与利润指标出现阶段性回调。深入剖析，主要原因是受全球部分核心区域煤炭市场行情低迷及矿山开工率不足的拖累，加之公司全钢巨胎产品在实际应用中使用寿命延长，导致下游客户采购频次阶段性放缓，存量市场的销售收入随之收窄。同时，天然橡胶等核心大宗原材料价格出现上涨。

二、2026年第一季度回顾：短期承压

2026年第一季度，尽管公司在业务拓展与新项目获取上势头强劲，但受阶段性、偶发性因素的叠加影响，利润指标出现了短期回调。

1、核心财务数据与业绩归因分析

2026年第一季度公司实现营业收入4.74亿元，同步增加1.30%。实现归属于上市公司股东的净利润5,312.95万元，同比下降62.73%。扣非净利润为4,915.76万元，同比下降64.12%。

一季度净利润的短期承压，主要系以下三个方面阶段性因素综合所致：

1) 外汇波动致使财务费用激增：受宏观汇率走势影响，公司外币资产产生阶段性汇兑损失，而去年同期则为汇兑收益。公司高度重视汇率风险管理，正积极筹备并引入套期保值等对冲工具，以平滑未来财报的阶段性波动。

2) 战略性投入导致运营成本阶段性上升：受国际地缘局势及货运价格波动影响，本期运费支出同比增加。同时，依托上市公司平台，公司适度加大了全球业务开拓、品牌宣传及高层次人才引进的力度，为后续的市场扩张蓄力储能。

3) 部分项目处于周期性投入阶段与爬坡阶段：一方面，核心客户江铜德兴铜矿项目由“直销”成功转为“轮胎运营管理业务”模式，初期需摊销客户移交的存量高价轮胎成本，导致账面毛利阶段性减少；另一方面，个别海外承包项目因矿方阶段性技改减产导致收入下降，而部分新承包项目尚处于启动阶段，外购轮胎价值较高，导致轮胎运营成本阶段性高企。

2、业务拓展与未来展望

公司在手订单充沛，在谈项目有望更多落地。尽管短期利润面临阶段性扰动，但公司的市场开拓依旧亮眼。

1) 独联体作为公司第一大市场，铜、金矿巨胎项目取得突破并逐步增加。2025年10月，俄罗斯市场新增1个铜矿客户和1个金矿客户。2026年4月，中亚市场取得突破，新增吉尔吉斯斯坦1个金矿客户。乌兹别克斯坦某金矿客户及哈萨克斯坦某铜矿客户正在洽谈。

2) EMEA市场（非洲、中东、欧洲）：预计2026年实现强劲增长，这主要得益于位于几内亚（西芒杜铁矿）、加纳某金属矿以及纳米比亚的矿用巨胎项目。

3) 南美市场取得进展：智利大型铜矿集团的首批巨胎试用订单已于第一季度交付。

4) 在谈运营项目落地可能性较高的项目包括：加纳某铜矿、哈萨克斯坦某金矿及塔吉克斯坦工程大胎的承包项目。

2025年全年新增矿企客户37家，而2026年一季度再度成功拓展10家新客户。这些新客户均采用直销模式，轮胎经过试用期验证后，有望在下半年转化为长期协议客户，为业绩持续增长注入强劲动能。

公司判断，一季度业绩下滑主要系阶段性、偶发性因素所致。随着高价轮胎库存摊销完毕、矿方产能全面恢复以及汇率对冲工具的落地，相关项目的盈利水平将逐步回归正常轨道。

第二部分：主要交流问题

1、结合今年原材料涨价和轮胎运营管理业务占比提升的背景，公司全年盈利能力能否回到之前水平？

答：轮胎运营管理业务（大承包）是公司核心战略方向，虽然项目承接初期需摊销客户原有的高价轮胎库存，导致毛利率阶段性承压，但随着库存消耗完毕并全面切换为自产轮胎，该模式的规模效应和利润弹性将充分释放。针对天然橡胶等大宗商品的价格波动，公司已通过长期采购协议提前锁定了大几个月的用量。考虑到公司去年储备了相对低价的原材料库存，成本上涨的实际影响预计将从今年三季度开始逐步体现，整体可控。公司与核心客户的长期合同中普遍设有调价条款，可根据原材料及汇率波动进行协商调整。

2、未来的定价策略是跟随行业涨价，还是主要依靠价格竞争力抢占市场？

答：公司始终坚持“价值竞争”而非“价格竞争”。我们的核心竞争力

在于产品质量的稳定性与全生命周期的服务能力，而非单纯的低价策略。

在具体执行上，我们将根据原材料价格的涨跌趋势，秉持长期合作共赢的原则与客户协商调整价格。我们不会因为短期产能紧张而武断涨价，也不会为了换取市场份额而进行恶性价格战，致力于维护行业的健康发展生态。

3、公司今年的产能释放节奏如何？轮胎运营管理业务中使用自产轮胎的比例是多少？预计今年该业务是否会继续增长？

答：2026年预计全年产能增幅在20%-30%之间。轮胎运营管理业务原则上均使用公司自产轮胎，在项目切换初期，我们会接手客户现场的原有库存并进行摊销，一旦消耗完毕，将全部由自产轮胎补位。随着商业模式的成熟和客户认可度的提升，预计2026年公司轮胎运营管理业务将继续增长，营收占比将进一步提升。

4、如何看待国内及海外新进入者对竞争格局和利润率的影响？

答：全钢巨胎属于技术壁垒极高、客户验证周期极长的细分领域，目前仍由国际三大品牌（米其林、普利司通、固特异）主导，属于典型的寡头垄断格局。新进入者面临的不仅是设备投入，更重要的是配方工艺的积累和矿山工况的数据沉淀。公司作为国内领军企业，在技术实力、性价比及定制化服务响应速度上具有明显优势。我们不担心新进入者的短期冲击，并将继续聚焦于抢夺国际三大品牌的市场份额。

5、矿石品位下降对业务是利好还是成本压力？

答：矿石品位降低意味着为了提炼同等数量的金属，矿山必须开采和处理更多的矿石和废石，“剥采比”上升。这将直接导致矿山运输总量（吨公里数）大幅增加，作为高值易耗品的巨型轮胎消耗速度将显著加快。此外轮胎运营管理业务按通常采用“[]元/立方米·公里”或“[]元/吨·公里”的计价模式，作业量的增加将直接带动公司营收的提升。

6、既然矿用轮胎运营管理服务的毛利率低于直销模式，公司为何还要大力发展该业务？

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，

	<p>构成我司业务良性发展的独特动力与护城河。</p> <p>7、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？</p> <p>答：公司建立了多层次的原材料价格波动应对机制：</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。此外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，公司将按照相关规定履行信息披露义务。</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>

附件 1:

姓名	机构名称	姓名	机构名称
韦钰	汇丰晋信基金管理有限公司	孟东晖	中邮保险资产管理有限公司
徐小龙	汇添富基金管理股份有限公司	周宇	徐州徐工股权投资有限公司
陈鹏扬	博时基金管理有限公司	唐翌	景顺长城基金管理有限公司
张小郭	创金合信基金管理有限公司	刘勇	中欧基金管理有限公司
王卿云	紫金矿业股权投资管理(厦门)有限公司	李曦辰	阳光资产管理股份有限公司
郭少聪	紫金矿业股权投资管理(厦门)有限公司	李蕙	无锡国联和富投资中心(有限合伙)
翁宏杰	紫金矿业股权投资管理(厦门)有限公司	陈永胜	SMC-Pnotes
李勇钢	中汇人寿保险股份有限公司	范亮	国金基金管理有限公司
Xuanyang Sheng	Excel Investment (HK) 卓汇投资(香港)有限公司	高爱聪	中加基金管理有限公司
周宗瑾	华富基金管理有限公司	戴笋笋	无锡国联和富投资中心(有限合伙)
时佳鑫	泓德基金管理有限公司	孙国铭	富国基金管理有限公司
王翼杰	嘉合基金管理有限公司	夏文奇	太平基金管理有限公司
郑连生	西南证券	董振	天风证券研究所
郑达鑫	Yiheng Capital, LLC	汤明真	华夏基金管理有限公司
吴濛昉	光大保德信基金管理有限公司	王钟琪	华夏未来资本管理有限公司
戴晨阳	浦银安盛基金管理有限公司	沈良	金库骐楷(杭州)投资管理有限公司上海分公司
冯航	众安在线财产保险股份有限公司	刘威	国泰海通证券股份有限公司
姚文韬	华泰证券(上海)资产管理有限公司	马昕晔	申万宏源研究所
王曦	华泰证券(上海)资产管理有限公司	张婉姝	上海华瑞银行股份有限公司
李可颖	华安基金管理有限公司	孙树林	国信证券股份有限公司
李博	国泰海通证券股份有限公司	张伟欣	上海彤源投资发展有限公司
卢云聪	兴业证券	蔡星荷	中信建投证券股份有限公司
周密	西部证券股份有限公司	赵嘉卉	国联民生证券
李含钰	国金证券研究所	王瑞健	申万宏源研究所
李旋坤	西部证券	汪家豪	广发证券研究
傅锴铭	中金公司	赵文琪	申万宏源研究所
黄瑞	东吴证券研究所	李嘉伦	国金证券研究所
郑轶	中信建投证券股份有限公司	王金源	西部证券
马小萱	东方财富证券研究所	杨宇禄	方正证券
张智林	广发证券发展研究中心	仲逸涵	国海证券研究所