

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他_____</div>
活动参与人员 参与单位名称 及人员姓名	<div>参与单位名称及人员姓名：</div> <div>山西证券股份有限公司：李旋坤、王金源、王锐</div> <div>淡水泉(北京)投资管理有限公司：吕佩瑾、彭皓</div> <div>上市公司接待人员姓名：</div> <div>董事会秘书 林进柳</div> <div>董事、副总裁、总工程师 黄振华</div> <div>证券事务代表 郑伟达</div>
时间	2026 年 1 月 8 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	<div>1、公司在俄罗斯的市场份额是怎么发展起来的？贵司未来如何保持在俄罗斯市场的市场份额、竞争力以及经营稳定性？</div> <div>答：我们公司在俄罗斯市场的份额提升，是通过长期深耕、准确把握战略机遇、并凭借过硬产品发展起来的。</div> <div>公司自 2016 进入俄罗斯市场，公司早期与本地重要客户建立了合作关系，逐步积累了品牌信任。2022 年公司准确把握市场机遇，与俄罗斯主要客户签署了长期大额销售合同，总金额约 60 亿元人民币。公司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。</div> <div>俄罗斯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</div>

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，借与核心客户的长期深度合作建立的信任优势，以及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。

2、公司全钢巨胎使用寿命如何？

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。

3、全钢巨胎产品的市场空间有多大？每辆矿卡每年平均需要维修或者更换多少条巨胎？

答：全钢巨胎产品配套的巨型矿卡通常在大型露天矿山使用，根据世界著名的矿山设备技术咨询服务公司 Parker Bay Mining 网站公开数据，目前全球活跃的大型露天矿数量合计有 1,615 座，主要集中在美国、澳大利亚、俄罗斯、加拿大以及南美洲、非洲等地，相应全球活跃的巨型矿卡数量约为 5.6 万辆。

有专业的研究论文记载，每辆矿卡每年工作时长大约 6,000 小时左右，每年平均需要维修或者更换 8 条轮胎。

4、矿用轮胎运营管理业务具体模式？

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、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。

5、全钢巨胎行业的竞争格局？

答：在全钢巨胎这一技术壁垒高、客户黏性强的细分领域，市场竞争格局呈现明显分化。

国际市场上，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，并在产品性价比与配套服务上拥有自身优势。

在国内，公司已实现最大规格 63 英寸产品的量产与应用；国内部分厂商暂未实现 57 英寸或 63 英寸产品量产，即使下线，其产品必须在恶劣工况下经长期实践才能积累可靠的反馈数据，并得到客户的认可。因此，新进入者不仅面临艰巨的技术攻关，其产品也因矿业客户对安全与效率的高度重视而难以获得在大型露天矿进行长期试验的机会。

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、公司矿用轮胎运营管理服务的具体会计处理方式？

答：公司矿用轮胎运营管理业务相关的巨胎，自项目部领用自产或外购时计入固定资产，将矿用轮胎运营管理服务实际发生的轮胎消耗成本时，采用工作量法计提折旧。

8、公司 2024 年以及 2025 年已公布的数据看，贵司业绩增长放缓的原因？对未来怎么看？

答：经过连续多年的高速增长后，公司已经具备一定的业务规模，进入相对的稳定期，未来的收入和业绩增长主要看客户和市场的开发情况。

截至 2025 年 7 月 31 日，公司轮胎销售业务一年以内的在手订单金额约为 14.24 亿元（不包括矿用轮胎运营管理业务）。2025 年以来，公司全钢巨胎产品的市场开拓情况良好，截至 2025 年 6 月 30 日的统计数据，公司新签订单及框架协议涉及的全钢巨胎需求共计 4,790 条，对应合同金额约 3.37 亿元，其中包括 17 家新开发的客户；公司正在洽谈并重点跟进一批全钢巨胎销售项目，预计订单规模在 1,000 万元以上的客户有 7 家，涉及全钢巨胎约 1,520 条，预估订单总额约 2.39 亿元；正在洽谈并重点跟进的境内外矿用轮胎运营管理业务预计年度订单规模超过 5,000 万元的客户共有 9 家。

同时，紫金矿业、江西铜业集团在国内外多个矿产项目的持续扩产或推进并购整合，公司凭借全钢巨胎产品与专业的轮胎运营管理服务能力，

	<p>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。随着这些矿山项目的逐步放量与公司服务能力的持续深化，未来公司全钢巨胎及相关运营业务有望实现更强劲的业绩增长。</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>