

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：2026-003

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： 国泰基金管理有限公司：钱晓杰 西部利得基金管理有限公司：毛振强 上海盘京投资管理中心(有限合伙)：王震
参与单位名称及人员姓名	招商证券股份有限公司：曹承安 中信建投证券股份有限公司：杨晖 上市公司接待人员姓名： 董事会秘书 林进柳 证券事务代表 郑伟达
时间	2026年1月10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	1、全钢巨胎产品的市场空间？ 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 网站发布数据，目前全球活跃的大型露天矿数量合计有 1,615 座，相应全球活跃的巨型矿卡数量约为 5.6 万辆。 根据弗若斯特沙利文行业研究报告，由于全钢巨胎具有显著优于巨型斜交胎的性质，未来会逐步取代巨型斜交工程轮胎，预计 2027 年全球全钢

巨胎的产量将达到 35.8 万条。全钢巨胎产品具有广阔的市场空间。

2、公司所处行业周期、季节性特征明显吗？

答：公司全钢巨胎产品可应用于多种类型的矿山，如煤矿、铁矿、铜矿、金矿等。黑色系和有色系矿种的波动周期可能并不完全一致，有时候表现出一定的互补性，两类矿种可能通过对冲效应起到平滑整体波动的效果。巨胎产品属于露天矿山大吨位自卸卡车的重要易耗品，其需求周期性比矿产品自身会弱一些，另外，自卸卡车是全天候作业的，相应的季节性特征不明显。

3、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。

4、公司与国内同行相比，有哪些优势？

答：公司区别于国内同行的核心优势，主要体现在公司拥有深厚的矿山服务基因、独特的“产品+运营”模式、优质的客户资源以及前瞻的全球布局。

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 年代便深耕矿山轮胎服务领域，使公司自创立之初就深刻理解矿山作业场景与客户需求。公司拥有国内领先、国际先进水平的巨胎技术研发与产品优势。

独特的“产品+运营”商业模式：这种矿用轮胎“全生命周期”服务模式能有效帮助矿业客户提升生产效率、保障生产安全、供应链安全、解决客户轮胎采购资金占用以及服务团队配备与管理问题，降低客户综合用胎成本，同时我司可以积累大量实时运行数据，反哺产品持续迭代优化，从而构筑了强大的客户黏性和服务壁垒。

客户资源：公司依托技术及产品优势，已成为全球众多大型矿业公司及矿卡主机厂商的长期合作伙伴，依托行业头部客户的市场影响力，公司可快速获取更多客户资源，稳步开拓市场，为业绩持续稳定增长提供了坚

实基础。

成熟的全球化布局网络：公司致力于为全球客户提供全钢巨胎产品和服务，在境外设有十几家子公司，能够快速响应全球不同区域市场需求的本土化服务网络。现公司业务覆盖数十个国家，为全球上百个矿山提供全钢巨胎产品或矿用轮胎运营管理服务，全球化布局助力公司实现跨越式发展。

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情况及建设周期？

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、公司未来国际市场的开发计划是什么？

答：公司未来将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。

8、从公司已公布的 2024 年、2025 年数据看，贵司业绩增长放缓的原因是什么？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。根据上市招股书，剔除俄罗斯市场后，海外市场 2022–2024 年收入增速超过 22%。2022–2024 年公司有交易的客户数量实现了翻倍。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，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。

9、未来随着产能的扩张及竞争的加剧，公司对毛利率这块怎么看？

答：关于公司对未来毛利率的展望，我们的观点是积极且理性的。全钢巨胎行业具有非常高的技术壁垒，市场长期处于少数国际品牌寡头垄断格局，我司对标并替代国际头部品牌，在品牌知名度提升和产品逐步获得客户认可后，中国制造的替代效应将逐步加大。

同时我们也清醒地认识到，随着行业产能的逐步释放，市场供求关系将发生变化，这可能对产品价格和毛利率带来一定压力。然而，公司对此

	已做好充分准备。我们坚信，通过持续投入研发提升技术水平、出色的产品质量、加大市场开发力度以及独特的“轮胎运营管理”等综合优势，我们能够有效扩大市场份额，特别是加速对国际品牌产品的替代。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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）	无