

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：2026-004

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	<p>参与单位名称及人员姓名（排名不分前后）：</p> <p>易方达基金管理有限公司 任宇佳</p> <p>兴证全球基金管理有限公司 李楠竹</p> <p>天弘基金管理有限公司 李佳明</p> <p>永赢基金管理有限公司 林伟昊</p> <p>浦银安盛基金管理有限公司 戴晨阳</p> <p>大成基金管理有限公司 施宇宙</p> <p>安信基金管理有限责任公司 胡双</p> <p>清和泉资本管理有限公司 赵宇亮</p> <p>上海和谐汇一资产管理有限公司 王成强</p> <p>上海睿郡资产管理有限公司 刘力</p> <p>上海自然拾贝投资管理合伙企业 李长鸿</p> <p>上海运舟私募基金管理有限公司 薛义铮</p> <p>宁银理财有限责任公司 闫海</p> <p>上海胤胜资产管理有限公司 杨潇</p> <p>上海昆仑磐升私募基金管理有限公司 李佳馨</p> <p>财通证券资产管理有限公司 郭齐坤</p> <p>国金证券股份有限公司 徐慧雄</p> <p>西南证券股份有限公司 郑连声</p> <p>西部证券股份有限公司 李妍</p>

	<p>上海申银万国证券研究所有限公司 马昕晔</p> <p>方正证券股份有限公司 杨宇禄</p> <p>国联民生证券股份有限公司 赵嘉卉</p> <p>山西证券股份有限公司 王金源</p> <p>东方财富证券股份有限公司 马小萱</p> <p>中邮证券有限责任公司 刘隆基</p> <p><b>上市公司接待人员姓名:</b></p> <p>董事会秘书 林进柳</p> <p>董事、副总裁、总工程师 黄振华</p> <p>副总裁、财务总监 房霆</p> <p>证券事务代表 郑伟达</p> <p>技术服务部总监 罗巍</p>
<b>时间</b>	2026年1月14日
<b>地点</b>	公司会议室、工厂
<b>形式</b>	现场交流
<b>交流内容及具体问答记录</b>	<p><b>1、公司与国内同行相比，有哪些优势？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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。

## 2、未来行业需求发展趋势？

答：全钢巨胎作为重型矿用自卸卡车（负载 90 吨以上）的核心消耗品之一，根据加拿大 Syncrude 公司的研究，对于一个大型露天矿山中的车辆运营费用，轮胎消耗成本占比约为 24%，其市场需求与全球采矿业的发展紧密相连。

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 6.39 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。同时，全球主要矿产资源探明储量及开采总量多年来保持增长趋势（如铁矿石、铜矿石、煤炭等），直接拉动了对全钢巨胎的配套需求。另国家政策鼓励加大矿产资源勘探开发力度，国内主要矿企（如紫金矿业、江西铜业集团、洛阳钼业等等）产量规划积极，矿产产量的增长将有效带动对全钢巨胎的需求。

综合来看，全钢巨胎下游需求坚实。全球矿业活动的持续活跃与国家层面的资源保障战略，共同为全钢巨胎市场提供了长期、稳定的增长动力。

## 3、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。

#### **4、未来公司在国内、国际市场的开发计划是什么？**

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”。

#### **5、公司现有的技术储备有哪些？**

答：公司围绕全钢巨胎的性能提升与生产优化，形成了多元化的技术储备，主要覆盖材料、工艺、检测等关键领域，具体有碳纳米管（多壁、单壁）、湿法混炼技术、硫化热板分离和模拟仿真技术、无损检测技术、天然胶液体黄金技术、液相炭黑合成胶技术等。这些系统性的技术储备，加上公司持续的创新机制，共同构成了公司先进的全钢巨胎生产体系，是保持产品竞争力和技术先进性的核心基础。

#### **6、全钢巨胎产品研发成功至通过客户验证、批量采购的过程、用时？**

答：全钢巨胎产品从研发成功到通过客户验证、实现批量采购，是一个严谨且周期较长的过程，直接体现了该领域的高技术壁垒和市场准入门槛。

在金属矿环境下，通常需要 12 至 18 个月才能获得使用数据；而在非金属矿环境中，验证周期通常需 18 至 24 个月。若试用结果达到预期，客户会逐步扩大采购。对于新客户，完整的验证过程通常必不可少。然而，当产品在知名客户处积累了良好的实地验证数据和市场口碑后，能显著加速新客户的决策周期。

#### **7、公司业务的开拓情况是？未来增长的市场点有哪些？**

答：根据公开披露信息，不包括矿用轮胎运营管理业务，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。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。

未来，公司在持续服务好现有客户的同时，积极开拓全球新市场。在俄罗斯，公司产品凭借多年积累的口碑已获广泛认可，客户数量持续增长，市场潜力依然巨大。与此同时，公司全球拓展成效显著，除俄罗斯市场外的其他境外市场，2023 年以及 2024 年，成功开发了超过 15 个国家的 30 余家境外其他市场客户，覆盖澳大利亚、印尼、智利、厄瓜多尔及泰国等多个市场，随着相关客户对于公司产品的成功试用，未来存在大幅提高采购规模的可能。2025 年以来，公司在秘鲁、刚果金、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、几内亚、加纳、印尼、南非等国家均有新开发客户。

此外，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，公司将积极参与其供应链配套。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。

#### **8、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。

#### **9、矿卡配套的巨型轮胎是前装市场大还是替换市场大？**

替换市场远远大于前装市场。不同于乘用车，巨型矿卡销售可以不带

	<p>轮胎，选用什么样的轮胎主要取决于矿山的作业条件和业主的需求。</p> <p><b>10、客户在什么契机下，会从原来的“直接采购轮胎”转变为采用公司的“轮胎运营管理服务”？</b></p> <p>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。</p> <p>上述所讲的转变，主要是客户基于战略层面的综合考量。当客户希望提升生产安全及供应链安全，提升矿卡出勤效率，降低综合用胎成本时，这种深度合作的模式便成为更优选择。</p>
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