

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：2026-010

| | |
|---------------------------|---|
| 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）： 博时基金管理有限公司：许少波、陈曦、于玥、贺宝华、郑铮 上市公司接待人员姓名： 林进柳、郑伟达 |
| 时间 | 2026年1月29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</p> |

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、公司俄罗斯客户占比比较高，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。

3、全钢巨胎行业的壁垒有哪些？

答：全钢巨胎行业因其产品特性与应用场景的特殊性，形成了较高的行业壁垒，主要体现在技术、市场和资金三个方面：

技术壁垒：全钢巨胎承载负荷大，使用环境恶劣，连续工作时间长，产品的性能和质量只有长期在矿山使用才能获取实践反馈数据，研发难度高、研发周期长。

行业内新进入企业在不具备成熟的全钢巨胎生产技术情况下，产品性能和质量难以满足终端客户的实际需要，需要长时间技术攻关。

市场壁垒：矿业公司高度重视生产安全及效率，通常很难认可行业新进入者的产品，行业新进入者的产品很难获取在大型露天矿山进行长期试验的机会。

资金壁垒：全钢巨胎行业为资金密集型行业，下游客户对供应商供货的及时性、生产规模均有较高要求。

4、公司非俄罗斯境外市场的发展情况如何？

答：公司上市三年报告期内，非俄境外市场的年复合增长率超过 22%。全球有交易的客户数量几乎实现了翻倍。

5、公司除在俄罗斯布局产能外，是否还有在海外其他地区建生产线的打算？

答：目前未有明确计划，公司需要结合整体发展战略、区域市场规模和客户集中度、政策与法律环境等等多方面因素综合考量作出决策。

6、俄罗斯客户的回款，在银行结算方面是否正常？

答：公司与俄罗斯客户之间的结算目前主要采用跨境贸易人民币结算方式。该模式下，我国银行与俄罗斯客户直接完成人民币资金的清算，无需通过 SWIFT 系统，有效保障了结算路径的稳定与顺畅。目前相关银行结算业务运作正常。

7、公司针对天然橡胶、炭黑等大宗商品原材料是否有做风险对冲措施？

答：目前没有。

8、公司对原材料价格波动风险的管理机制和应对方案？

答：为减少原材料价格波动对公司经营业绩的潜在影响，公司通过与主要原材料供应商建立长期稳定合作关系，利用自身规模以及稳定采购的优势建立了一定的议价能力；产品定价过程充分考虑原材料价格波动因素，如在合同中约定调价机制；对主要原材料采购价格和大宗商品市场价格进行持续监测，结合生产计划与销售预测，动态调整采购策略与库存水平，优化成本结构。

9、公司目前有股票融资计划吗？

答：没有。

10、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

| | |
|----------------------------------|--|
| | <p>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。</p> <p>11、今后公司会考虑股权激励吗？</p> <p>答：公司始终将人才视作创新与成长的基石，上市不仅是公司发展的里程碑，也为人才体系建设提供了更有效的平台。在上市筹备阶段，公司已通过实施员工持股实现了骨干员工与公司利益的深度绑定；在A股首发上市过程中，公司高级管理人员与核心员工参与了战略配售，进一步激发内生动力。</p> <p>未来，公司将在合适的时机实施股权激励，使员工个人贡献与公司长期价值紧密相连。</p> <p>12、假设客户矿山的矿石品位较低，是否意味着矿卡运输将消耗更多的轮胎？</p> <p>答：是的，假设为了获得同样一吨铜，矿企必须挖掘和运输更多的矿石，意味着轮胎消耗量将增加。</p> <p>13、紫金矿业旗下的矿山矿石品位如何？</p> <p>答：具体情况可查询相关公开披露的信息进行了解。</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 |