

海安橡胶集团股份有限公司

Haian Rubber Group Co., Ltd.

（福建省仙游县枫亭工业园区）



关于对海安橡胶集团股份有限公司 上市审核委员会审议意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二五年八月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 5 月 30 日出具的《关于对海安橡胶集团股份有限公司上市审核委员会审议意见的落实函》（审核函〔2025〕110006 号）（以下简称“意见落实函”）的要求。海安橡胶集团股份有限公司（以下简称“海安橡胶”、“发行人”或“公司”）已会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”、“保荐人”）对意见落实函所列示问题进行了逐项落实、核查，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在主板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将上市审核委员会审议意见落实函的落实情况和上市申请相关文件的修改情况书面回复如下，请予以审核。

说明：

1、如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《海安橡胶集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复报告中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充披露	楷体（加粗）

问题 1：请发行人结合期后订单情况、主要客户变化、行业发展趋势等，说明期后经营业绩的稳定性及增长的可持续性，并在招股说明书中进行充分的风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合期后订单情况、主要客户变化、行业发展趋势等，说明期后经营业绩的稳定性及增长的可持续性，并在招股说明书中进行充分的风险提示。

1、结合期后订单情况、主要客户变化、行业发展趋势等，说明期后经营业绩的稳定性及增长的可持续性。

（1）期后 2025 年 1-3 月经审阅经营业绩情况

公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日。容诚会计师对公司截至 2025 年 3 月 31 日及 2025 年 1-3 月的财务信息进行了审阅，并出具了审阅报告（容诚阅字[2025] 361Z0004 号）。经审阅，公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	变动比例
营业收入	46,813.14	51,794.59	-9.62%
净利润	14,255.31	12,647.20	12.72%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	13,696.55	12,328.29	11.10%

1）2025 年 1-3 月营业收入相较于 2024 年同期略有下降主要原因

①2025 年一季度，发行人原与个别境外客户直接交易调整为由发行人将全钢巨胎运往发行人境外子公司，再由发行人境外子公司对该客户进行销售。原交易模式下，发行人在我国境内港口报关且取得报关单时确认收入，交易模式调整后，发行人将全钢巨胎运至境外客户所在国且发行人境外子公司取得客户签收单时确认收入，因此收入确认时点有所延后，使得 2025 年第一季度对该客户的销售额较上年同期有所下降。前述变动仅在 2025 年一季度影响发行人对该客户的收入确认时点，相关交易模式及收入确认方式形成后，发行人会根据客户需求合理

安排向境外子公司发货，不会对后续各季度的收入确认造成不利影响。

②发行人部分澳大利亚客户在 2024 年一季度采购全钢巨胎用于试用，2025 年第一季度相关客户没有向公司采购全钢巨胎产品，导致 2025 年一季度发行人对相关客户销售金额下降，主要系相关客户在 2024 年一季度采购的全钢巨胎产品仍处于试用阶段，未来待测试结果取得相关客户认可后，预计将会进入小批量采购阶段。

③印度尼西亚政府规定轮胎进口需提前申请配额，2025 年度的进口配额至 3 月底才陆续获批，导致海安橡胶印尼子公司及其当地客户在 2025 年第一季度大部分时间无法进口轮胎，受此影响，2025 年第一季度发行人印尼市场的轮胎销售额较上年同期有所降低。2025 年 3 月末发行人印尼子公司取得轮胎进口配额，发行人印尼相关客户的配额也陆续取得，因此 2025 年一季度积压的印尼客户订单将自二季度起陆续执行。

印尼政府推行轮胎进口配额的目的是限制国外轮胎的进口，促进其国内轮胎产业的发展，但印尼国内目前并不具备全钢巨胎的生产能力，因此全钢巨胎仍然依赖进口。发行人向印尼市场的销售既包括直接向印尼客户销售，也包括先销售给发行人印尼子公司，再由发行人印尼子公司向印尼客户销售。发行人印尼子公司申请轮胎进口配额可以避免部分印尼客户因未申请相关轮胎进口配额或配额度不足等而无法直接向发行人采购的风险。

剔除上述偶发因素影响，发行人2025年1-3月营业收入规模相较于2024年同期略有上升，发行人2025年1-3月业绩整体保持稳定。

2) 2025 年 1-3 月净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润相较于 2024 年同期有所上升的主要原因

发行人 2025 年 1-3 月较上年同期营业收入有所下降但净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比增长，一方面系卢布对人民币、第纳尔对美元汇率上升产生的汇兑收益对净利润增长贡献明显；另一方面系发行人与部分矿点客户协商上调结算价格，有效改善了原先盈利能力较弱的服务矿点的利润水平。

综上所述，发行人 2025 年 1-3 月经营业绩情况与 2024 年同期相比整体保持稳定。

(2) 期后 2025 年 1-6 月经审阅经营业绩情况

容诚会计师对公司截至 2025 年 6 月 30 日及 2025 年 1-6 月的财务信息进行了审阅，并出具了审阅报告（容诚阅字[2025]361Z0009 号）。

经审阅，公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动比例
营业收入	107,951.10	107,059.92	0.83%
净利润	34,083.00	30,404.76	12.10%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	31,702.64	29,517.52	7.40%

公司经审阅的 2025 年 1-6 月营业收入、归属于母公司所有者的净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润相较于 2024 年 1-6 月均有所增长，整体保持稳定。2025 年 1-6 月较上年同期营业收入略有增长但归属于母公司所有者的净利润增幅相对较大，主要原因包括：（1）卢布对人民币、第纳尔对美元汇率上升产生的汇兑收益对净利润增长贡献明显，2025 年 1-6 月汇兑收益为 4,620.32 万元，2024 年同期汇兑损失为 189.96 万元；（2）发行人与部分矿点客户协商上调结算价格，有效改善了原先盈利能力较弱的服务矿点的利润水平，由于上调结算价格，使得发行人 2025 年 1-6 月利润总额增加 967.67 万元；（3）2025 年 1-6 月公司所收到的政府补助有所增加，2025 年 1-6 月直接计入当期损益的政府补助较上年同期增加 2,599.71 万元。

综上所述，发行人 2025 年 1-6 月经营业绩情况与 2024 年同期相比整体保持稳定。

(3) 期后订单情况

1) 在手订单情况

截至 2025 年 7 月 31 日，发行人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）。

此外，发行人矿用轮胎运营管理业务合同期限通常为三年或以上，具有较高的业务黏性；报告期内，发行人矿用轮胎运营管理业务规模较大，分别为 45,884.75 万元、48,232.31 万元以及 58,313.57 万元，整体呈上涨趋势，未来具有可持续性。

2) 2025 年以来主要市场开拓情况

2025 年以来，发行人全钢巨胎产品的市场开拓情况良好，截至 2025 年 6 月 30 日新签订的订单及框架协议约定未来将新增全钢巨胎需求 4,790 条，对应合同金额 3.37 亿元，包括 17 家新开发客户。

发行人目前正在洽谈并重点跟进的全钢巨胎销售业务预估订单规模在 1,000 万元以上的共有 7 家客户，对应全钢巨胎数量 1,520 条，预估订单规模合计 2.39 亿元。

发行人目前正在洽谈并重点跟进的境内外矿用轮胎运营管理业务年度预估订单规模在 5,000 万元以上的共有 9 家客户，年度预估订单规模合计 7.39 亿元。

(4) 主要客户变化

1) 发行人主要客户具有稳定性

报告期内，发行人合作规模相对较大的客户主要如下：

序号	客户名称	市场地位	开始合作时间	2025 年 1-6 月是否有交易	2024 年是否有交易	2023 年是否有交易	2022 年是否有交易
1	江西铜业股份有限公司	国有大型矿业企业，A 股、H 股上市公司	2012 年	是	是	是	是
2	中国华能集团有限公司	国有知名电力产业集团，央企	2012 年	是	是	是	是
3	鞍钢集团有限公司	国有大型钢铁集团，央企，2021 年 8 月起合并本钢集团有限公司	2013 年	是	是	是	是
4	国家电力投资集团有限公司	国有大型电力产业集团，央企	2014 年	是	是	是	是
5	紫金矿业集团股份有限公司	大型矿业集团，A 股、H 股上市公司	2017 年	是	是	是	是
6	LLC "Region" 42	俄罗斯知名矿业服务商，根据其官网，其合作伙伴包括俄罗斯市场最	2017 年	是	是	是	是

		大的动力煤供应商、西伯利亚排名第一的热能公司 SUEK					
7	徐工集团工程机械股份有限公司	国内知名工程机械主机厂，A 股上市公司	2018 年	是	是	是	是
8	青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司	专业从事矿山及建筑轮胎设计、研发、销售和服务，国内工程子午轮胎领域知名企业，拟上市公司	2018 年	是	是	是	是
9	中国兵器工业集团有限公司	国有大型装备制造集团，央企	2019 年	是	是	是	是
10	国家能源投资集团有限责任公司	国有大型能源产业集团，央企	2015 年	是	是	是	是
11	PT DARMAHENWA TBK (DEWA.IDX)	印度尼西亚知名矿业服务商，印尼上市公司	2020 年	是	是	是	是
12	ABSOLUTE LTD	俄罗斯知名贸易集团 AU+集团旗下公司，专注于巨型工业用轮胎贸易和矿用油料供应	2021 年	是	是	是	是
13	MINING SOLUTIONS JSC	独联体大型矿业服务商，在俄罗斯和中亚地区设有 100 多个代表处	2021 年	是	是	是	是
14	乌拉尔矿业冶金公司	俄罗斯大型冶金、矿业公司，俄罗斯排名第二的铜生产商	2022 年	是	是	是	是
15	LLC New Mining Management Company	LLC NMMC 为全球知名的煤炭生产商之一	2022 年	是	是	是	是
16	JSC "Stroyservis"	俄罗斯大型煤矿开采企业，俄罗斯前十大煤炭公司之一	2022 年	是	是	是	是

从上表可以看出，发行人主要客户在报告期内以及 2025 年 1-6 月未发生重大不利变化，发行人主要客户具有稳定性。

由于下游矿山客户高度重视生产安全，对全钢巨胎产品质量要求很高，且亦要求轮胎供应商具备稳定的量产能力，以保证供货的稳定性，一旦产品被下游矿山客户认可，通常不会轻易更换供应商，主要原因如下：

①客户开发周期长：下游客户初期会采购小批量的产品进行试用，由于全钢

巨胎产品只有在使用报废后才能验证其质量情况，因此金属矿通常需要 12-18 个月可以获得使用效果数据，非金属矿通常需要 18-24 个月可以获得使用效果数据；如果产品能够达到预期使用效果，则客户后续可能会增加相关产品的采购数量；如果产品未能达到预期使用效果，则需要进一步调整全钢巨胎产品的配方、花纹、结构或工艺，待新产品研发成功并说服客户同意再次试用后，再重复上述过程。发行人于 2014 年开始开发俄罗斯客户，最初以试用为主，逐步转化为小批量采购，直至 2018 年起发行人向俄罗斯客户的销售规模才相对较大。发行人在 2021 年以前持续稳定向俄罗斯市场供应高质量全钢巨胎产品，取得了客户良好口碑，因此，2022 年俄乌冲突爆发后，三大品牌退出俄罗斯市场，发行人在俄罗斯市场的销售规模快速扩大。

②客户黏性高：由于大型露天矿山客户高度重视全钢巨胎使用的安全性及供应的稳定性，因此一旦产品获得其认可，通常不会轻易更换供应商，例如 2021 年发行人的前十大客户，合计主营业务收入占发行人 2021 年主营业务收入的比例为 73.77%，目前仍然均为发行人的重要客户，均不存在不再继续合作的情形。

报告期内，发行人主要客户均为国内外知名矿业公司、矿山机械主机厂商、采矿服务承包商及轮胎贸易商等，客户市场地位较高且合作时间较长，客户黏性较强，对全钢巨胎产品的需求较为稳定。发行人已成为下游客户保障自身供应链安全的重要合作伙伴，双方合作关系稳定，为发行人经营业绩的持续稳定提供了有力保障。

2) 受限于产能及价格等因素，公司主动放弃的部分客户或订单

报告期内，发行人产能利用率分别为 99.05%、100.07%以及 91.06%，整体处于相对较高的水平，受限于产能以及部分潜在客户与发行人商谈的采购价格较低，2022 年下半年至今公司主动放弃了部分客户或订单，合计约 16 家客户对应约 3.51 亿元潜在订单。随着募投项目的实施，发行人未来将拥有更多产能满足潜在客户的不同需求。

(5) 行业发展趋势

1) 全钢巨胎产品市场空间广阔

根据弗若斯特沙利文 2024 年 6 月在头豹网发布的《巨型全钢子午线工程轮胎行业研究报告》，2023 年全球全钢巨胎产量预计约为 25.9 万条，至 2027 年将上升至 35.8 万条，保持相对较高的增速。由于全钢巨胎单位价值高，且主要为定制化产品，因此产销量相对接近。



因市场公开信息中未有全钢巨胎市场销售额的具体数据，按照发行人不同规格产品平均销售价格及上述行业研究报告相关数据测算的全钢巨胎市场销售额情况如下：

类别	单价（万元/条）	2023 年度 （E，亿元）	2027 年度 （E，亿元）
按照发行人 2023 年全钢巨胎销售业务轮胎直径为 49 英寸的全钢巨胎平均销售价格测算	5.26	136.23	188.31
按照发行人 2023 年全钢巨胎销售业务轮胎直径为 51 英寸的全钢巨胎平均销售价格测算	9.10	235.69	325.78
按照发行人 2023 年全钢巨胎销售业务轮胎直径为 57 英寸的全钢巨胎平均销售价格测算	16.45	426.06	588.91
按照发行人 2023 年全钢巨胎销售业务轮胎直径为 63 英寸的全钢巨胎平均销售价格测算	27.96	724.16	1,000.97
按照发行人 2023 年全钢巨胎销售业务不同轮胎直径规格轮胎销售数量加权平均的产品平均销售价格测算	10.76	278.68	385.21

注：上述市场规模测算是按发行人全钢巨胎产品售价测算，如按三大品牌全钢巨胎产品售价测算，则市场规模的数值更高。

全钢巨胎产品单位价值高，且为重型矿用卡车的关键易耗品，年度更换需求稳定，因此其市场规模相对较大，全钢巨胎产品拥有广阔的市场空间。

2）全球矿产资源开采总量整体保持增长趋势

全钢巨胎产品主要应用于大型露天矿场中使用的重型自卸卡车（负载 90 吨

以上），作为重型自卸卡车日常运输的消耗品，全钢巨胎的市场需求与采矿业的发展息息相关。随着找矿技术的创新应用和勘查投入的持续推进，全球不断有新的矿床被发现，使得消耗的矿产资源储量得到及时补充，资源储量总量保持增长态势。

根据美国地质调查局、英国能源研究院等发布的统计数据，近年来，全球主要矿产资源开采总量整体保持增长趋势，具体如下：

项目	2016 年开采量	2023 年度开采量	增长率
铁矿石（亿吨）	22.30	25.00	12.11%
铜矿石（万吨）	2,010	2,200	9.45%
煤炭（亿吨）	74.82	90.96	21.57%

3）我国矿产资源政策鼓励加大勘探及开采力度，主要矿企产量及储量均保持增长

2025 年 1 月 15 日，自然资源部召开 2025 年全国自然资源工作会议，会议将增强战略性矿产保障能力、全力推进找矿突破战略行动列为全年突出重点推进任务之一。2025 年 4 月 25 日，自然资源部召开矿产资源管理暨新一轮找矿突破战略行动推进会，会议强调新一轮找矿突破战略行动是国家重大任务，并对今后一个阶段矿产资源管理和找矿突破战略行动重点工作进行了部署安排：加快重点勘查开发项目的组织实施，充分调动各方力量，开展战略性矿产资源国际合作，增强科技支撑能力，推动标志性成果产出，高质量地组织开展有针对性的找矿会战。其中加快重点矿产资源勘查开发、推动科技成果转化落地、优化海外矿产资源勘查开发合作，均有利于发行人的业务发展。

在国家相关政策的支持与鼓励下，近年来国内主要矿企矿产产量及资源储量均保持了上涨的趋势。例如：紫金矿业 2024 年铜、金等主要矿产资源量、产量再创历史新高，2024 年矿产铜及矿产金产量同比增长 6.07%及 7.70%，紫金矿业旗下的西藏巨龙铜矿新增铜备案资源量 1,472.6 万吨、黑龙江铜山铜矿合计新增铜资源量 365.1 万吨。紫金矿业 2024 年 5 月发布《关于未来五年（至 2028 年）主要矿产品产量规划的公告》，将原定于 2030 年实现的目标提前至 2028 年，根据其未来五年主要矿产品产量规划，2023 年到 2028 年铜及金产量按规划中值计算的复合年均增长率均为 9%。江西铜业 2024 年生产阴极铜 229.19 万吨，同比增

长 9.28%；生产黄金 118.26 吨，同比增长 4.99%；生产铜加工产品 189.28 万吨，同比增长 4.12%。根据年度生产经营计划，2025 年江西铜业预计生产阴极铜 237 万吨、黄金 139 吨、铜加工材 201 万吨，产量将在 2024 年基础上进一步提升。国内主要大型矿企矿产产量增长可以有效带动对发行人全钢巨胎产品的需求增长。

全钢巨胎产品市场空间广阔，全球矿产资源开采总量整体保持增长趋势，对于全钢巨胎的需求亦将保持增长趋势。

4) 行业竞争格局未发生重大变化

①国际地缘政治及关税贸易摩擦情况对行业竞争的影响

A、国际地缘政治相关情况

2022 年俄乌冲突爆发后，以美国为首的西方国家针对俄罗斯实行了多项制裁措施，其中包括国际三大品牌（法国米其林、日本普利司通、美国固特异）全钢巨胎产品退出俄罗斯市场，截至目前，俄乌冲突仍在持续，西方国家亦尚未解除针对俄罗斯的制裁措施。

即使未来国际地缘政治环境发生变化，国际三大品牌全钢巨胎产品重新进入俄罗斯市场，发行人仍然可以凭借与俄罗斯市场地位高、需求稳定的大客户所签订的长期大额业务合同以及对俄罗斯市场的持续开拓保持在俄罗斯市场的市场份额。发行人依靠与俄罗斯客户长期良好的合作关系、产品的性价比优势以及专业化的服务优势长期保持在俄罗斯市场的竞争力。

B、关税贸易摩擦相关情况

2025 年以来，美国特朗普政府以贸易逆差为由，采取单边主义方式，对全球各国发起了大规模的加征关税行动，我国对美国的关税政策进行了对等反制，同时多个国家亦对美国的关税政策采取了反制措施，相关关税政策对中美贸易以及全球贸易均造成了重大影响。

国际三大品牌均在美国设有全钢巨胎工厂（例如米其林、普利司通在美国南卡罗来纳州均设有全钢巨胎工厂，固特异总部位于美国俄亥俄州），且相关工厂全钢巨胎产能占全球全钢巨胎产能的占比较高。过往我国部分矿业公司、采矿服务商或矿卡主机厂采购的大规格全钢巨胎产品部分来自于美国，为应对关税成本，

未来将更多使用国产全钢巨胎，因此全钢巨胎的国产替代进程将进一步加速。除全钢巨胎外，我国曾长期大量进口美国产重型矿卡（例如卡特彼勒），未来重型矿卡的国产替代进程也将进一步加速，发行人对于国产重型矿卡原装配套的全钢巨胎销售规模也将随之提高。

此外，美国关税政策不会增加发行人的生产成本，反而将大幅增加美国全钢巨胎工厂的生产制造成本；部分国家对美国关税政策采取的反制措施大幅提高了相关国家客户采购美国产全钢巨胎的价格，因此，在境外市场发行人全钢巨胎产品的价格优势亦将更加显著，有利于进一步提升发行人全钢巨胎产品的销售规模。

②国际市场竞争情况

全钢巨胎作为轮胎行业的一个细分领域，具有技术壁垒高、客户黏性强等特点，目前主要由法国米其林、日本普利司通、美国固特异等国际轮胎巨头企业所垄断，根据弗若斯特沙利文 2024 年 6 月发布的《巨型全钢子午线工程轮胎行业研究报告》，2022 年国际三大品牌全钢巨胎全球市场份额维持在 80%以上。

全球全钢巨胎竞争市场格局如下表所示：

类别	公司名称	全钢巨胎主要产品	发行人与相关公司对比情况
国外竞争对手	米其林	具备 49-63 英寸全系列产品规格生产技术	1、发行人品牌影响力弱于国际三大品牌； 2、发行人产品性价比较高； 3、发行人配套服务能力较强； 4、米其林、普利司通 63 英寸产品销量较高，固特异以 57 英寸以下产品为主。
	普利司通		
	固特异		

发行人全钢巨胎产品在市场占有率、品牌影响力与技术实力等方面仅次于国际三大品牌。

③国内市场竞争情况

我国全钢巨胎行业起步较晚，由于国际轮胎巨头对全钢巨胎制造技术的封锁，国内全钢巨胎行业发展一直相对缓慢。近年来，通过持续的研发投入，以发行人为代表的国内全钢巨胎生产厂商在技术和产能方面实现了实质性突破。目前，我国全钢巨胎市场竞争格局如下：

类别	公司名称	全钢巨胎主要产品	发行人与相关公司对比情况
国内潜在竞争对手	赛轮轮胎	具备 49-63 英寸全系列产品规格生产技术，产品以 57 英寸及以下规格为主	1、发行人具备最大规格 63 英寸产品的量产技术及应用经验，且该规格产品销量已达数
	三角轮胎		

类别	公司名称	全钢巨胎主要产品	发行人与相关公司对比情况
	风神股份	以 51 英寸及以下规格产品为主	百条，部分厂商暂未实现 57 英寸或 63 英寸产品量产； 2、发行人全规格巨胎产品已获得下游客户广泛认可，发行人客户服务能力较强，与客户保持较高黏性。
	中策橡胶（整合天津国联旗下工厂）	以 57 英寸及以下规格产品为主	
	兴源集团	以 51 英寸及以下规格产品为主	
	青岛双星	拥有巨型矿山轮胎产品，暂未获得矿山使用信息	
	玲珑轮胎	2024 年 1 月 10 日，首条 27.00R49 规格巨胎下线	

④当前国际政治局势下，行业竞争格局未发生重大变化

2022 年以来，随着国际三大品牌逐步退出俄罗斯市场，以发行人为代表的国内全钢巨胎生产企业在俄罗斯市场的销售规模快速扩大；报告期内，发行人在俄罗斯市场的销售金额分别为 50,105.95 万元、109,486.13 万元以及 99,079.21 万元。俄乌冲突以及美国等西方国家对俄罗斯的制裁并未对俄罗斯采矿业造成重大不利影响，俄罗斯是全球有色金属重要的生产国和出口国，目前中国、印度等新兴市场经济体对俄罗斯进口激增，亚洲取代欧洲成为俄罗斯主要出口市场，发行人具备持续向相关客户供应全钢巨胎产品的市场基础。

由于俄罗斯系全球第一大矿产资源国，发行人全钢巨胎产品在俄罗斯市场的大规模销售亦极大的提高了产品知名度及品牌影响力；近年来，发行人在除俄罗斯外的其他境外市场的销售规模亦显著提升；报告期内，公司在境外其他市场的主营业务收入分别为 44,899.09 万元、58,699.64 万元以及 67,467.62 万元，年均复合增长率达 22.58%。

近年来发行人及国内其他全钢巨胎生产企业纷纷扩大全钢巨胎产能，例如报告期内，发行人产能由 1.05 万条上升至 1.56 万条（折合成 37.00R57 规格轮胎）；2023 年 1 月，赛轮轮胎发布公告《非公路轮胎技术改造项目可行性研究报告》，该项目经技术改造后主要产品为 49 吋以上（含 49 吋）非公路轮胎产品；2024 年 1 月 10 日，玲珑轮胎首条 27.00R49 规格巨胎下线；2024 年 8 月，风神股份发布公告，公司董事会审议通过拟新增投资 14.64 亿元用于建设“高性能巨型工程子午胎扩能增效项目”项目等。

2022 年至今，国际三大品牌全钢巨胎产品在全球市场的份额有所降低，以发行人为代表的国内全钢巨胎生产企业的市场份额有所提升。当前国际政治局势下，

全钢巨胎行业竞争格局未发生重大变化。

综上所述，发行人期后订单充足、主要客户未发生重大不利变化、行业发展趋势良好，发行人期后经营业绩具有稳定性、未来经营业绩增长具有可持续性。

2、在招股说明书中进行充分的风险提示。

未来影响公司经营业绩的因素较多，包括宏观经济状况环境、产业政策、市场竞争程度、客户采购需求等诸多内外部不可控因素。若未来出现公司主营产品销量下滑、原材料价格上涨、国际贸易局势不利变化等因素，将会对公司收入、盈利水平产生不利影响，导致公司出现经营业绩波动的风险。针对上述影响发行人经营业绩的相关风险，发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（三）特别风险提示”以及“第三节 风险因素”之“一、发行人相关风险”进行了补充披露：

“5、经营业绩波动风险

报告期内，公司实现营业收入 150,829.91 万元、225,052.47 万元和 229,989.30 万元；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 31,872.19 万元、63,924.13 万元和 64,056.30 万元；公司经审阅的 2025 年 1-6 月营业收入 107,951.10 万元，较 2024 年 1-6 月增长 0.83%；经审阅的 2025 年 1-6 月的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 31,702.64 万元，较 2024 年 1-6 月增加 7.40%；经营业绩呈现一定波动。未来影响公司经营业绩稳定性的因素较多，包括宏观经济环境、产业政策、贸易政策、关税政策、市场竞争程度、客户采购需求等诸多内外部不可控因素。若未来出现市场竞争加剧、主要产品竞争力下降、主要客户丢失或订单减少等不利因素，将会对公司整体收入及盈利水平产生不利影响，导致出现营业收入增速减缓、净利润水平下滑等经营业绩波动的风险。”

二、中介机构核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅全钢巨胎行业研究报告、证券研究报告、了解行业发展趋势、不同巨型轮胎的市场规模、行业进入壁垒、行业竞争格局及市场需求变化趋势等情况；

2、访谈发行人管理层和主要客户，查阅行业研究报告，查阅主要客户公开披露信息，了解行业特征、行业进入壁垒、行业竞争格局、市场需求变化趋势，了解发行人主要客户经营情况，了解发行人与客户各类业务合作情况等；

3、访谈发行人管理层、销售负责人和财务总监，查阅发行人销售合同及其台账，了解发行人在手订单情况、新客户开拓情况、主营业务收入变化趋势等；

4、访谈发行人管理层和财务总监，查阅发行人财务报表、审计及审阅报告、销售记录、资金流水等财务资料，了解发行人主要财务数据变化情况、持续盈利能力等。

（二）核查结论

1、发行人期后订单充足、主要客户未发生重大不利变化、行业发展趋势良好，发行人期后经营业绩具有稳定性、未来经营业绩增长具有可持续性。

2、发行人已就影响经营业绩的宏观经济状况环境、产业政策、市场竞争程度、客户采购需求等相关因素在招股说明书中完善了相关风险提示。

（本页无正文，为《关于对海安橡胶集团股份有限公司上市审核委员会审议意见落实函的回复》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于对海安橡胶集团股份有限公司上市审核委员会审议意见落实函的回复》的全部内容，确认回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

发行人董事长：



朱晖

海安橡胶集团股份有限公司

2025年8月7日

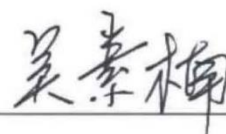


（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于对海安橡胶集团股份有限公司上市审核委员会审议意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



李 鋆



吴素楠



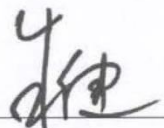
国泰海通证券股份有限公司

2025年8月7日

保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于对海安橡胶集团股份有限公司上市审核委员会审议意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人（主承销商）董事长：



朱 健



国泰海通证券股份有限公司

2025年8月7日