

证券代码：601058

证券简称：赛轮轮胎

赛轮集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他：青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动
参与单位名称	投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） 采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	1、董事长刘燕华 2、董事、常务副总裁、财务总监耿明 3、董事、董事会秘书李吉庆 4、独立董事鲍在山
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的主要问题及公司回复情况： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司是怎么应对原材料价格上涨带来的不利影响？价格传导效果怎么样？ 答：尊敬的投资者您好，公司日常会根据各类原材料的市场情况以及需求计划灵活制定具体采购策略，并综合生产成本及市场需求等因素视情况确定价格调整策略，以尽量减少原材料价格波动对公司带来的不利影响。目前公司已对产品进行提价。感谢您对公司的关注。 2、美元持续走弱，公司如何应对汇率带来的不利影响？ 答：尊敬的投资者您好，公司近几年一直开展外汇套期保值业务，该业务坚持风险中性原则，不以投机为目的，按外汇市场波动情况，采用一定比例与相关往来款风险敞口匹配做远期套保，从而减轻汇率波动对公司经营造成的不利影响。感谢您对公司的关注。 3、想问一下公司在品牌提升上有哪些进展？产品溢价能力怎么样？ 答：尊敬的投资者您好，公司始终重视企业品牌提升，2025 年

	通过产品定位升级、参与高端赛事、亮相行业展会等多维举措，持续加强品牌建设，品牌价值与全球影响力不断提升。根据 Brand Finance 品牌价值评估机构发布的“2025 年全球最具价值轮胎品牌榜单”，公司位列轮胎行业第 10 位，成为榜单中排名最高的中国轮胎品牌；在世界品牌实验室发布的 2025 年度“中国 500 最具价值品牌”榜单中，公司品牌价值位居榜单第 105 位，且连续八年实现两位数跃升；在世界品牌实验室发布的《亚洲品牌 500 强》榜单中，公司以 1,128.96 亿元品牌价值再度上榜，位列第 316 位，品牌价值较去年提升 123 亿元。公司旗下 SAILUN、MAXAM 两大品牌被认定为“AAA（全国级）知名商标品牌”，公司也成为首个获此认定的轮胎企业。感谢您对公司的关注。 4、公司今年是否还会增加分红力度？ 答：尊敬的投资者您好，公司高度重视投资者回报，2025 年度全年预计现金分红总额 10.85 亿元（包括已实施完成的 2025 年半年度现金分红）。未来，公司将尽力做好生产经营，不断提升公司盈利能力和竞争力，并严格按照《公司章程》《股东回报规划》等要求，结合公司实际情况提出让广大投资者满意的利润分配方案。感谢您对公司的关注。 5、领导，请问公司在销售渠道的铺排上有什么进展？ 答：尊敬的投资者您好，公司秉持长期主义发展理念，持续推进渠道下沉与全球化销售网络布局，全面贴近市场与终端用户，产品销售区域已覆盖中国、北美、欧洲、亚洲、非洲等全球 180 多个国家和地区。在国内市场，构建覆盖省级行政区的完善销售网络，并通过设立全资或合资销售公司等模式深化区域市场布局；在海外市场，依托经销商代理分销等模式，与国际大型经销商建立深度战略合作关系，搭建多层次、立体化的全球分销体系。感谢您对公司的关注。 6、董秘你好，想了解下公司埃及工厂建设进展。 答：尊敬的投资者您好，公司埃及工厂规划建设年产 900 万条
--	--

	半钢子午线轮胎及 165 万条全钢子午线轮胎的生产能力，项目建设完成后将进一步优化公司全球产能布局规划，提升国际市场订单响应与交付能力，为公司品牌全球化发展奠定坚实基础。目前埃及工厂正按建设计划推进该项目。感谢您对公司的关注。 7、现在同行都在搞非公路巨胎，能说一下公司在非公路轮胎上有什么优势吗？ 答：尊敬的投资者您好，公司深耕非公路轮胎领域多年，具有自主产权的非公路轮胎技术研发体系，目前已实现 49 - 63 吋全系列巨胎产品的产业化运营，并获得了越来越多国内外客户的认可。另外，公司华东试验场还建设完成了非公路轮胎测试平台，系统支持轮胎耐磨性、抗切割性、牵引力等关键性能的测试验证，填补了国内非公路轮胎及其设备设施专业测试领域的空白。截至目前，公司非公路轮胎产品已成功配套卡特彼勒、约翰迪尔、凯斯纽荷兰、英国 JCB、小松、沃尔沃、爱科、道依茨法尔、徐工、柳工、北方重工、三一重工、同力重工、山东临工、潍柴雷沃、中联重科、中国一拖等国内外企业。感谢您对公司的关注。 8、公司销量又创新高，毛利率是否发生较大变化？ 答：尊敬的投资者您好，受到国际贸易壁垒、国际政治局势、原材料价格及市场环境等因素影响，公司部分产品毛利率出现波动，但整体生产经营正常。未来，公司将通过不断优化海外产能布局、加大高附加值产品推广力度等措施，以尽量减小相关因素对公司业绩的影响。感谢您对公司的关注。 9、去年及今年一季度公司的产销情况怎么样？ 答：尊敬的投资者您好，2025 年，公司轮胎产量、轮胎销量均创历史同期新高。产量 8,254.11 万条，同比增长 10.33%，销量 8,113.48 万条，同比增长 12.44%。今年一季度，公司产销量分别达 2,255.29 万条、2,129.49 万条，同比均有所增长。感谢您对公司的关注。 10、公司在海外的产能有多少？目前海外市场拓展情况怎么
--	---

样？

答：尊敬的投资者您好，截至目前，公司在海外的越南、柬埔寨、印尼、墨西哥和埃及共规划年生产 1,110 万条全钢子午胎、6,200 万条半钢子午胎和 11 万吨非公路轮胎的生产能力，是目前海外布局产能规模最大的中国轮胎企业，海外销售区域涵盖北美、欧洲、亚洲、非洲等全球 180 多个国家和地区。感谢您对公司的关注。

11、公司沈阳新和平开始释放产能了吗？主要面向哪些市场？

答：尊敬的投资者您好，公司沈阳新和平项目规划的年产 330 万条全钢子午线轮胎及 2 万吨非公路轮胎项目正按建设计划推进该项目，建设进展顺利。项目建成后，将满足公司国内外市场需求。感谢您对公司的关注。

12、领导，对墨西哥项目，后期还有扩建的计划吗？

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂设计年产能 600 万条半钢胎，目前正处于产能爬坡阶段。公司将根据市场需求及外部政策等因素确定是否进行项目扩建。感谢您对公司的关注。

13、刘总您好，面对今年多种困难，公司能否对 2026 年的业绩情况做一下展望？

答：尊敬的投资者您好，公司持续密切关注国际政治与贸易格局变化，尽量减少因外部环境给公司带来的负面影响。公司将继续以“做一条好轮胎”为使命，把握全球轮胎产业发展趋势与市场竞争格局，不断推进“四个聚焦战略”，持续为全球用户提供更优质的轮胎产品与服务，推动企业在全球化竞争中实现高质量、可持续发展。感谢您对公司的关注。

14、请领导介绍下公司 25 年经营情况，谢谢。

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年实现营业收入 367.92 亿元，同比增长 15.69%，实现归母净利润 35.22 亿元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产为 467.70 亿元，同比增长 16.10%。公司 2025 年度轮胎产量 8,254.11 万条，同比增长 10.33%；轮胎销量 8,113.48 万条，同比增长 12.44%。感谢您对公司的关注。

15、公司生产的巨胎有哪些客户？今年有新增的没？

答：尊敬的投资者您好，公司深耕非公路轮胎领域多年，建立了具有自主产权的非公路轮胎技术研发体系，目前已实现 49 - 63 吋全系列巨胎产品的产业化运营。公司巨胎产品除为徐工等企业提供配套外，在替换市场已与澳大利亚必和必拓及巴西淡水河谷等顶级矿业企业建立了战略合作关系。另外，在东南亚，与广晟矿业集团下属公司签署了年度长协，为其老挝普巴矿业旗下大型金属矿山提供全方位、高性能的轮胎解决方案；在非洲，与力拓集团签订了五年供应协议暨全球框架协议，为其部分自有矿卡及配套辅助设备提供全套轮胎解决方案，并将逐步与力拓集团其他全球项目开启合作。截至目前，公司巨胎产品获得了越来越多国内外客户的认可，客户数量也不断增加。感谢您对公司的关注。

16、人民币汇率继续升值，对公司利润影响多大？

答：尊敬的投资者您好，公司近几年一直开展外汇套期保值业务，该业务坚持风险中性原则，不以投机为目的，按外汇市场波动情况，采用一定比例与相关往来款风险敞口匹配做远期套保，从而减轻汇率波动对公司经营造成的不利影响。感谢您对公司的关注。

17、尊敬的刘董，您好！请问：截止今年一季度末，墨西哥和印尼工厂是否已经达到盈亏平衡点？您预计什么时候能达到设计产能？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，目前公司墨西哥和印尼工厂产能持续爬坡中，尚未实现盈亏平衡。公司正在加紧提升这两个项目的生产能力，以尽量早日达到设计产能。感谢您对公司的关注。

18、墨西哥和印尼怎么样了？

答：尊敬的投资者您好，目前，公司墨西哥和印尼工厂产能持续爬坡中。公司正在加紧提升这两个项目的生产能力，以尽量早日达到设计产能。感谢您对公司的关注。

19、4 月份和 5 月份天然橡胶、欧线集运价格上涨，对公司营收和利润有多大影响？

答：尊敬的投资者您好，公司日常会根据各类原材料的市场情况以及需求计划灵活制定具体采购策略，并综合生产成本及市场需求等因素视情况确定价格调整策略，以尽量减少原材料价格波动对公司带来的不利影响。目前公司已对产品进行提价。感谢您对公司的关注。

20、公司有没有考虑回购股份？

答：尊敬的投资者您好，如公司拟开展回购股份业务，将严格根据监管要求及时披露。感谢您对公司的关注。

21、墨西哥和印尼产能利用率多少了？有没有遇到电力问题或者原材料问题？

答：尊敬的投资者您好，目前公司墨西哥和印尼工厂产能持续爬坡中，尚未实现盈亏平衡。公司正在加紧提升这两个项目的生产能力，以尽量早日达到设计产能。感谢您对公司的关注。

22、尊敬的李总，您好！公司一季报显示，十大流通股中出现了两家 QFII 的身影。针对这一现象，您对此有何评价？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司一直注重对投资者的长期回报，会尽量通过优异的经营业绩、持续的分红等措施，不断增强市场认同。感谢您对公司的关注。

23、李总您好，请问 2025 年公司三大产品销售均价分别是多少，谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司产品根据不同类别、规格、型号等划分，售价存在较大差异。2026 年第一季度，公司全钢、半钢和非公路轮胎的平均单条轮胎销售价格分别约为 970 元、260 元和 6100 元。公司在天猫及京东平台均设有官方旗舰店，另有“液体黄金”小程序，均可购买公司产品。感谢您对公司的关注。

24、刘总好，注意到公司近几年有较多海外新建和扩产项目，包括印尼、墨西哥、埃及等，未来产能是否能够消纳？是否会导致产能过剩，后续是否还有产能新建或扩建计划，公司是如何研判的？

答：尊敬的投资者您好，公司已在海外的越南、柬埔寨、墨西哥、印尼建有轮胎生产基地，埃及生产基地正按规划推进中。公司会根据企业战略及外部市场等情况确定是否及何时投建其他海外工厂。感谢您对公司的关注。

25、2026 年销售费用会持续增加吗？

答：尊敬的投资者您好，2026 年公司将根据企业发展战略及市场实际情况制定市场推广策略，持续提升公司品牌认知度。感谢您对公司的关注。

26、李总您好，请问公司柬埔寨经济特区的开发进展顺利吗？

答：尊敬的投资者您好，目前公司柬埔寨经济特区（一期）已完成大部分项目规划土地的租赁工作，二期项目建设正按照计划推进，进展顺利。项目建成后，将进一步拓展公司的全球产业布局版图，巩固与完善公司全球供应链体系。通过与经济特区相关企业合作，可构建更加紧密的产业链协同生态体系，实现资源的有效配置与利用，进而提升公司整体运营效率与国际竞争力，增强企业综合发展实力。感谢您对公司的关注。

27、2025 年度公司销售费用主要用在哪方面了？

答：尊敬的投资者您好，2025 年，公司根据企业发展战略及市场实际情况不断加大市场推广力度，提升公司品牌认知度。销售费用的具体明细请参见公司披露的《2025 年年度报告》。感谢您对公司的关注。

28、公司在新能源汽车配套上有哪些新的项目配套增加？

答：尊敬的投资者您好，目前全钢胎领域已为宇通客车重卡、轻卡及公交系列，比亚迪重卡、轻卡及客车系列，三一重工重卡系列等多款主流新能源车型提供配套；在半钢胎领域已配套比亚迪、吉利、蔚来、长安、越南 VinFast 等多家国内外汽车企业。感谢您对公司的关注。

29、请问公司的产品在赛车竞技领域处于什么样的地位，是否能跟米其林等全球老牌企业抗衡？

	答：尊敬的投资者您好，公司自 2017 年推出赛车轮胎以来，产品在场地赛、耐力赛、越野拉力赛等多元场景中表现优异，获得合作伙伴与终端用户的高度认可。公司 PT01 轮胎深度支持小米 Ultra Club 赛道日活动，深受小米 SU7 Ultra 车主信赖；同时作为 NFS 赛道嘉年华核心用胎，为用户带来优异驾控体验。2026 年 4 月，公司 PT01 高性能轮胎助力领克 10+刷新亚洲山脊赛道圈速纪录；小米新一代 SU7 Max 搭载赛轮 PT01 半热熔轮胎在浙赛跑出 1:37.974 的成绩，成为浙赛 50 万内最速四门量产车。同时，公司是“国际汽联 F4 方程式中国锦标赛”“CTCC 中国汽车场地职业联赛·中国杯”“丰田 GR86 Cup”“现代 N 统规赛”唯一指定轮胎供应商，是“小米·CEC 中国汽车耐力锦标赛”赛事深度合作伙伴。感谢您对公司的关注。 30、去年国内同业密集出海，公司是否有其他海外工厂建设计划？密集出海是否造成海外市场内卷？请公司解答。 答：尊敬的投资者您好，公司已在海外的越南、柬埔寨、墨西哥、印尼建有轮胎生产基地，埃及生产基地正按规划推进中。公司会根据企业战略及外部市场等情况确定是否及何时投建其他海外工厂。感谢您对公司的关注。 31、全球最低税是行业统一吗？公司怎么应对？ 答：尊敬的投资者您好，2021 年 12 月，经济合作与发展组织（OECD）发布了《全球反税基侵蚀（GloBE）示范规则》。此后，越南、中国香港等越来越多的国家和地区相继完成了本地立法落地工作。面对国际税收规则变化，公司持续跟踪全球最低税政策进展，已结合规则要求开展相关财务会计处理与计提，确保全球各区域经营严格遵守当地法律法规。感谢您对公司的关注。 32、 应收账款周转天数 90 天（同比 15 天），是否因放宽对核心经销商的信用政策？如何管控客户信用风险（如引入第三方担保）？ 答：尊敬的投资者您好，公司一直重视应收账款的管理，也已
--	---

采取多种方式来尽量降低可能产生的坏账风险。感谢您对公司的关注。

33、市场给了海安橡胶 53.19 倍动态市盈率，海安橡胶只生产巨胎，市场认为它的技术门槛高。客户粘性强，虽然赛轮也有巨胎，但是销售量小，所以给的市盈率低，那为什么赛轮不重点发展巨胎呢？为什么要重点做半钢和全钢呢？

答：尊敬的投资者您好，经过长年的市场验证与技术深耕，公司非公路轮胎的产品实力与市场地位获得行业权威认可，斩获多项荣誉。根据工业和信息化部公示的第九批制造业单项冠军企业名单，公司“工程机械用子午线轮胎外胎”获评国家级制造业单项冠军；凭借在农业轮胎领域领先的技术实力与广泛的市场影响力，公司荣获“中国农业机械零部件龙头企业”称号，两款农业轮胎荣获德国农业协会（DLG）颁发的“DLG 认证”质量标识。同时，凭借卓越的产品品质、稳定的供货能力与深入的技术服务，公司还荣获潍柴雷沃“年度优秀供应商”、约翰迪尔“AE 伙伴级供应商”、印尼最大矿业公司 PAMA“年度优秀合作伙伴奖”等荣誉。感谢您对公司的关注。

34、根据财报，公司前十大股东中机构持股比例下降 5 至 30，股东户数较年初增长 12 至 5.8 万户。请问：（1）如何看待机构持股比例下降背后的市场预期变化？是否与行业周期或公司业绩波动相关？（2）公司是否计划通过投资者关系活动（如路演、反向路演）增强中小股东信心？（3）信息披露透明度方面，未来是否会细化分区域（如海外市场占比 40）、分产品（如高端轮胎占比提升至 35）的经营数据披露？

答：尊敬的投资者您好，截至 2025 年末，公司普通股股东总户数为 4.2 万户，公司高度重视投资者回报，2025 年度全年预计现金分红总额 10.85 亿元（包括已实施完成的 2025 年半年度现金分红）。未来，公司将尽力做好生产经营，不断提升公司盈利能力和竞争力，并严格按照《公司章程》《股东回报规划》等要求，结合

	公司实际情况提出让广大投资者满意的利润分配方案。感谢您对公司的关注。 35、（2） 针对股东回报，2025 年分红比例达 50，未来是否考虑提升分红率或实施股份回购？（3） 近期 ESG 评级显示环境分项提升至 A 级，但社会责任评分仍为 B，公司计划如何通过具体措施（如员工福利提升 20、社区投入增加 30）改善该指标？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度的现金分红比例约为 30.8%（含 2025 年半年度利润分配）。感谢您对公司的关注。 36、财报显示，2025 年公司资本开支 15 亿元，主要用于越南产能扩建。请问：（1） 在建工程转固进度符合预期，新增产能消化计划包括锁定海外 OEM 订单增长 30。（2） 汇率波动影响海外业务利润约 1.2 亿元，已采取外汇套保工具覆盖 80 敞口。（3） 针对政府补助占净利润比重 15，未来若补助减少，将通过提升高端产品占比（目标 35）维持盈利能力。 答：尊敬的投资者您好，公司具体财务信息请查阅公司披露的定期报告。感谢您对公司的关注。 37、财务总监您好，2025 年公司资产负债率 55，较上年下降 3pct，但短期借款增加 8 亿元至 20 亿元。请问：（1） 短期借款增长是否因越南工厂二期建设资金需求？未来偿债计划包括 2026 年发行 5 亿元可转债及优化应付账款周期。（2） 2026 年 Q1 经营活动现金流净额-2 亿元（同比-40），主要因预付橡胶款项增加，如何看待现金流波动对长期投资的影响？ 答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年末的资产负债率约为 50%，公司 2026 年第 1 季度经营活动产生的现金流量净额为 1.76 亿元（同比增长约 143%）。感谢您对公司的关注。 38、作为独立董事，您如何看待公司研发投入资本化比例 30 的会计处理？是否符合行业惯例（轮胎行业平均 25-35）？是否存在通过资本化调节利润的风险？此外，针对并购标的商誉减值测试，公司采取现金流折现模型，每年末重新评估，并计提 1 亿元减
--	--

值准备。

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度研发投入总额约为 11.47 亿元（本期没有资本化的研发投入），占营业收入的比例约为 3.12%。感谢您对公司的关注。

39、2025 年公司毛利率达 22（同比 2pct），主要因产品结构优化。但 2026 年 Q1 毛利率降至 20，主要因天然橡胶价格同比上涨 18。请问：（1）公司如何通过套期保值（覆盖 60 橡胶采购量）或供应链管理对冲原材料成本波动？（2）国内商用车市场复苏背景下，公司非公路轮胎销量增长 30，高端乘用车轮胎市占率目标为 2026 年提升至 12（目前 10）。

答：尊敬的投资者您好，公司日常会根据各类原材料的市场情况以及需求计划灵活制定具体采购策略，并综合生产成本及市场需求等因素视情况确定价格调整策略，以尽量减少原材料价格波动对公司带来的不利影响。目前公司已对产品进行提价。感谢您对公司的关注。

40、独立董事您好，公司 2025 年关联交易金额 12 亿元，占营收比重 6，且多为向关联方采购合成橡胶。请问：（1）如何确保关联交易定价公允性？已建立独立第三方比价机制，价格偏差不超过行业均值 3。（2）内部审计部门每季度审查关联交易合规性，并出具独立报告。（3）针对高管薪酬方案，业绩考核指标包含 ROE（目标 18）、市占率（2pct），薪酬与长期战略目标挂钩比例达 70。

答：尊敬的投资者您好，作为独立董事，我们严格按监管要求进行履职，对公司的相关事项也认真发表了意见。感谢您对公司的关注。

41、（3）公司提出的‘液体黄金轮胎’技术突破，已实现单胎毛利率提升 8，未来三年研发投入占比是否维持 7 以上？

答：尊敬的投资者您好，公司 2025 年度研发投入总额约为 11.47 亿元，占营业收入的比例约为 3.12%。公司一直重视研发投入，未

来会根据发展战略及实际情况确定研发投入金额。感谢您对公司的关注。

42、董事长您好，2025 年公司海外营收占比达 40，其中东南亚市场增长 25，但 2026 年 Q1 海外收入增速放缓至 10。请问：（1）海外市场增长是否可持续？公司如何应对国际贸易摩擦（如关税壁垒）及地缘风险？（2）针对‘海外双基地’战略，东南亚工厂二期项目预计 2026 年 Q4 投产，欧洲工厂将于 2027 年建成，投产后对成本优化的量化目标是什么（如降低运输成本 15）？

答：尊敬的投资者您好，2025 年，公司实现营业收入约 368 亿元，其中境外的主营业务收入约为 282 亿元。感谢您对公司的关注。

43、董秘您好，2025 年公司营收实现 200 亿元（同比 15），归母净利润 18 亿元（同比 20），但 2026 年 Q1 营收 50 亿元（同比 8），归母净利润 4.5 亿元（同比 10），增速较 2025 年有所放缓。请问：（1）公司信息披露中提到‘产能利用率提升至 85’，但 Q1 利润增速放缓是否因市场需求波动或季节性因素影响？

答：尊敬的投资者您好，公司 2026 年第一季度利润增速低于收入增速的原因包括因汇率波动带来的汇兑损失、中东冲突导致部分产品推迟发货等因素。感谢您对公司的关注。

44、<https://www.importyeti.com/search?q=Sailun20Group&page=1>，该网站显示 4 月份公司对美海运量同比环比均下滑，请问是什么原因？是美国市场整体不行还是因为航运价格上涨导致的？

答：尊敬的投资者您好，2025 年度及 2026 年第一季度，公司全钢胎、半钢胎与非公路轮胎的海外销量均实现了同比增长。感谢您对公司的关注。

45、市场给了海安橡胶 53.19 倍动态市盈率，海安橡胶只生产巨胎，市场认为它的技术门槛高。客户粘性强，虽然赛轮也有巨胎，但是销售量小，所以给的市盈率低，那为什么赛轮不重点发展巨胎呢？为什么要重点做半钢和全钢呢？

答：尊敬的投资者您好，经过长年的市场验证与技术深耕，公司非公路轮胎的产品实力与市场地位获得行业权威认可，斩获多项荣誉。根据工业和信息化部公示的第九批制造业单项冠军企业名单，公司“工程机械用子午线轮胎外胎”获评国家级制造业单项冠军；凭借在农业轮胎领域领先的技术实力与广泛的市场影响力，公司荣获“中国农业机械零部件龙头企业”称号，两款农业轮胎荣获德国农业协会（DLG）颁发的“DLG 认证”质量标识。同时，凭借卓越的产品品质、稳定的供货能力与深入的技术服务，公司还荣获潍柴雷沃“年度优秀供应商”、约翰迪尔“AE 伙伴级供应商”、印尼最大矿业公司 PAMA“年度优秀合作伙伴奖”等荣誉。感谢您对公司的关注。

46、刘总您好，请问 2025 年度贵公司半钢、全钢、非公路三大产品的销量是多少？谢谢解答

答：尊敬的投资者您好，2025 年，全钢胎销量超过 1400 万条、半钢胎销量超过 6600 万条、非公路轮胎销量约为 76 万条。感谢您对公司的关注。

47、公司当前开工率怎么样？会受提价后市场销售压力的影响吗？

答：尊敬的投资者您好，目前公司生产经营正常，整体产能利用率处于较高水平。感谢您对公司的关注。

48、网上长年有一种说法，说赛轮长期吸血软控股份，比如这次软控股份下属子公司因为消费税的问题，一季度业绩暴雷，说是这块成本本来是应该转嫁给赛轮的，但是为了赛轮的利益，牺牲了软控，让软控承担这个消费时尚，有这回事吗？

答：尊敬的投资者您好，公司和软控股份之间存在日常关联交易，双方作为上市公司也严格按监管要求履行了审议及信息披露程序。感谢您对公司的关注。

49、刘总您好，请问 2025 年度贵公司半钢、全钢、非公路三大产品的销售均价是多少？谢谢解答

	答：尊敬的投资者您好，公司产品根据不同类别、规格、型号等划分，售价存在较大差异。2026 年第一季度，公司全钢、半钢和非公路轮胎的平均单条轮胎销售价格分别约为 970 元、260 元和 6100 元。公司在天猫及京东平台均设有官方旗舰店，另有“液体黄金”小程序，均可购买公司产品。感谢您对公司的关注。 50、公司的液体黄金轮胎知名度还是太低了，之前虽然在央视上打了广告，但是效果不明显，为什么不考虑找明星代言呢？比如沈腾或者韩寒？ 答：尊敬的投资者您好，公司液体黄金轮胎自发售以来，凭借优异的性能受到了越来越多消费者的认可。感谢您的建议及对公司的关注。 51、耿总好，公司 2021-2023 年应收账款周转率保持在 8.5 次左右的较高水平，但 2024 年、2025 年均有一大幅度下降，2025 年降至 6.73 次。反观应付账款，2021-2024 年应付账款周转率从 5.30 次持续上升至 6.10 次。整体来看，公司回款周期拉长，付款账期缩短，主要原因是什么？对企业运营是否会产生不利影响？ 答：尊敬的投资者您好，随着公司规模的不不断扩大，公司相关会计科目金额也在发生变化，公司非常重视往来款项的管理，对应收款项会通过签署抵押担保协议、信用保险等形式进行管理，以此尽量减少可能的坏账风险。感谢您对公司的关注。 52、市盈率 0-20 只有 607 家，而赛轮虽然是轮胎的龙头，动态市盈率只有 11 倍，请问为什么市场会给这么低的市盈率？ 答：尊敬的投资者您好，股价波动受宏观经济、行业周期、市场情绪等多重因素影响，目前公司生产经营正常，整体产能利用率处于较高水平。感谢您对公司的关注。 53、我看到公司在招聘航空橡胶制品研发负责人，职位介绍岗位职责： 1. 主导航空橡胶制品（密封件等）研发项目团队建设；公司目前有技术能力做这块业务吗？ 答：尊敬的投资者您好，公司目前已建立了具有自主知识产权
--	--

的全钢胎、半钢胎和非公路轮胎的技术体系。为更好的提高公司综合竞争力，公司也在橡胶轮胎相关领域储备或在研新的技术。感谢您对公司的关注。

54、尊敬的耿总，您好！美国高院裁定对等关税违法，近期海关开始退还关税。请问：在 FOB 模式下，公司是否能直接收到退还税款？另外，经过这轮关税调整，公司的越南、柬埔寨、印尼等工厂输美的实际关税较去年是下降了还是上升了？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，截至目前，公司尚未收到相关退款。目前越南、柬埔寨的半钢及全钢产品出口至美国仍适用于美国《贸易扩展法》第 232 条的相关规则中 25%的税率，墨西哥出口至美国的半钢胎目前适用免税条款。感谢您对公司的关注。

55、尊敬的耿总，您好！去年年报和今年一季报显示，公司销售费用、管理费用增长幅度均高于营收增长，而且一季报中，财务费用同增 445，这在往年业绩报告中并不常见。请问：造成这种状况的原因是什么？该状况是否会一直持续？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司今年第一季度财务费用大幅增加的主要原因是因汇率波动产生了汇兑损失。公司近几年一直开展外汇套期保值业务，该业务坚持风险中性原则，不以投机为目的，按外汇市场波动情况，采用一定比例与相关往来款风险敞口匹配做远期套保，从而尽量减轻汇率波动对公司经营造成的不利影响。感谢您对公司的关注。

56、尊敬的刘董，您好！截止目前，霍尔木兹海峡航运受阻已有两个月了。请问：公司全球销售市场中，中东市场占比有多大？目前公司位于东盟各国的工厂的能源供应和海运状况是否正常？如果这种状况一直持续的话，公司有无应对措施？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，受中东事件影响，公司有部分原计划发往中东地区的产品延迟发货，但对公司销售不构成重要影响。目前公司生产经营正常，整体产能利用率处于较高水平。公司将持续密切关注国际政治与贸易格局变化，与客户保持积极沟通，确保公

	司经营稳定。感谢您对公司的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无