

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：_____
参与单位名称	投资者
时间	2026 年 09 月 09 日下午 15:00~16:00
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ） 通过上证路演中心网络文字互动
上市公司接待人员姓名	1、董事长 刘燕华 2、董事、董事会秘书 李吉庆 3、董事、常务副总裁、财务总监：耿明 4、独立董事：鲍在山、权锡鉴、于培友
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： 1、赛轮 2026 年上半年非公路轮胎销量同比增长 45%。金额多少？毛利率多少？在市场需求变化不大的情况之下，赛轮销量暴增的原因有哪些？公司 2026 年第二季度归母净利润同比大幅增长 39.26%，显著高于一季度增速，能否拆解二季度利润加速的驱动因子？其中海外基地产能释放、产品提价、原材料成本回落分别贡献多大增量？下半年毛利率能否维持二季度 27.1%的水平？今年上半年天然橡胶等原材料价格同比上行，行业整体呈现出口量增价弱的格局。请问公司当前产品调价传导周期大概多久？对于下半年海内外轮胎市场价格竞争、行业内卷加剧，公司有哪些措施保障净利率水平，实现利润增速持续跑赢营收增速？公司海外规划产能为国内轮胎企业最高，埃及、墨西哥、印尼项目正处在建设周期，在建工程余额达到 28.27 亿元。能否介绍埃及工厂最新投产进度、盈亏平衡点预期，以及该基地对于突破欧盟反倾销壁垒、深耕欧洲市场的实际贡献规划？液体黄金轮胎是公司核心技术壁垒，半年报未单独披露液体黄金轮胎产销量、营收占比与毛利率数据。能否介绍上半

年液体黄金轮胎的市场推广进度、配套新能源车企落地情况。

答：尊敬的投资者，您好！非公路轮胎销量增长主要得益于公司产品品质获得了越来越多客户的认可及市场开拓成果逐步显现，上半年持续拓展必和必拓、淡水河谷、力拓等海外矿业客户，同时深化工程机械、农机主机配套，多重因素共同拉动销量提升。二季度利润提速来自成本顺价、产品结构优化等多重因素，海外印尼、墨西哥工厂产能持续提升。价格传导方面，不同品类、区域产品调价传导节奏存在差异，公司将依托全球产能，优化产品结构，以尽量减少因原材料成本上升给公司带来的不利影响。公司正在稳步推进埃及生产基地建设，建成后计划辐射埃及本地及欧洲、北美等市场客户；近年来，公司持续推进液体黄金轮胎的销售，其产品品质得到了广大消费者的认可。半钢配套方面，公司在国内市场持续深耕主流头部车企，除原有配套客户外，还获得了大众汽车多个项目定点，并实现对一汽红旗 2026 款 HQ9 PHEV 与 H7 PHEV 新车型轮胎配套供货，深化与比亚迪中高端体系的合作，并实现海狮 06 闪充版车型的配套供货。海外市场多点布局：东南亚区域持续深耕，实现对相关中资车企在越南、泰国生产基地的稳定供货与数量提升，同时还获得了多个印尼项目定点；在巴西已实现对车企的配套轮胎供货，并取得其他车企的项目定点，全球化配套体系持续完善。感谢您对公司的关注。

2、董事长您好，财报显示公司上半年营收和净利润均创历史新高，这离不开全球化战略的支撑。面对当前复杂的国际贸易环境（如欧盟双反调查、美国关税等），公司目前在越南、柬埔寨基地的产能已稳定释放，印尼、墨西哥基地正在爬坡，且近期又公告了埃及产能扩建项目。请问管理层对于海外各大基地的产能释放节奏有何具体规划？在应对未来潜在的贸易壁垒时，公司如何确保这些海外基地的盈利能力和订单稳定性？

答：尊敬的投资者，您好！公司根据全球轮胎市场发展趋势及全球化发展战略，正稳步推进海外基地产能建设，并尽量做好产能释放后的项目运营。后期，公司将密切关注全球政治经济环境、原

材料与物流成本变动等情况，借助全球化生产与销售布局的优势，合理把握采购节奏和销售策略，以获得更好的经济效益。感谢您对公司的关注。

3、董事长，我注意到公司上半年在新能源汽车配套领域取得了显著突破，成功配套了比亚迪、红旗、大众等多家主流车企。在当前国内轮胎行业竞争加剧、向“品牌出海”转型的关键期，公司在高端半钢胎和全钢胎领域的长期竞争壁垒是什么？未来在提升全球品牌溢价能力方面还有哪些核心举措？

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司加大品牌资源投放力度，通过品牌宣传、高端赛事、行业展会等举措，落地多项高端品牌传播项目。液体黄金系列产品市场口碑持续走高，国内外高端品牌认知度稳步提升。公司始终重视企业品牌提升，后期还会根据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。感谢您对公司的关注。

4、财务总监您好，财报显示公司上半年财务费用高达 4.57 亿元，同比大幅增长 429.7%，其中汇兑损失达到 2.42 亿元（去年同期为汇兑收益 1.36 亿元）。在人民币升值及海外业务扩大的背景下，公司目前采取了哪些具体的汇率风险对冲工具或策略？下半年在汇率波动预期下，财务部门有何应对预案以保护主业利润？

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。

5、总监您好，二季度以来受地缘冲突等因素影响，天然橡胶、合成橡胶及炭黑等原材料价格出现明显上涨。但令人振奋的是，公司二季度毛利率依然实现了环比和同比的双提升。请问这主要归功于产品结构的优化（如高毛利非公路轮胎放量）还是成功向下游传导了成本？面对未来可能持续的原材料高位运行，公司目前的库存策略和采购机制是如何平滑成本波动的？

答：尊敬的投资者，您好！毛利率提升主要得益于海外市场持续拓展、产品销售结构进一步优化；同时公司成本传导机制落地效果基本符合预期。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。感谢您对公司的关注。

6、总监，我关注到上半年公司计提了约 2.29 亿元的存货跌价准备，且主要集中在二季度。请问这部分减值的具体构成是什么？在当前海外多个基地密集资本开支的背景下，公司目前 52 亿元的货币资金储备是否足以支撑后续的产能建设？未来在资本开支与股东回报（如分红或回购）之间，公司有何平衡考量？

答：尊敬的投资者，您好！存货跌价准备系公司按照企业会计准则结合存货状态正常计提。目前公司各在建项目均按规划分批投入资金，公司将结合现金流情况、融资安排统筹保障项目建设资金需求。公司高度重视投资者回报，严格按照《公司章程》《股东回报规划》要求，统筹平衡长期产能资本开支与股东回报，结合经营实际、项目资金需求制定利润分配方案。感谢您对公司的关注。

7、董秘您好，公司上半年推出了每股派现 0.15 元的利润分配预案，展现了回馈股东的诚意。结合公司目前的经营现金流和未分配利润情况，请问公司在《股东回报规划（2025-2027 年）》框架下，未来是否会考虑进一步提高现金分红比例，或者探索股份回购等多元化市值管理工具，以增强中小股东的获得感？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者回报，始终坚持连续、稳定的利润分配政策，今年上半年，公司向全体股东合计派发现金红利 4.93 亿元，这也是公司连续第三年推出中期分红方案。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》《市值管理制度》《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。

8、董秘，公司上半年 MSCI ESG 评级提升至 AA 级，且通过了

SBTi 科学碳目标验证，这在国内轮胎企业中非常领先。请问公司在向资本市场传递 ESG 价值方面有哪些具体规划？未来是否会考虑发布单独的 ESG 报告或举办 ESG 专场路演，以吸引注重可持续发展的长期机构投资者？

答：尊敬的投资者，您好！公司 MSCI ESG 评级提升至 AA 级、成为中国轮胎行业首家通过 SBTi 科学碳目标验证的企业，是公司“eco+”可持续发展战略落地的具体成果，代表国际资本市场对公司 ESG 实践的认可。围绕向资本市场传递 ESG 价值方面，公司将持续完善 ESG 信息披露体系，做好第三方机构鉴证，在围绕环境、社会、治理三大维度做出更多的实践工作与亮眼表现，提升披露颗粒度与国际化水平，充分回应机构投资者的研究需求。公司近年来持续发布单独的《可持续发展报告》，未来也会持续优化报告的内容深度与呈现形式，计划增加更多行业特色议题与量化指标，以更好地满足各专业机构需求。另外，公司还将持续跟踪长期机构投资者的沟通诉求，适时开展 ESG 专项路演沟通等活动，向注重长期价值的可持续投资者系统传递公司长期成长逻辑。感谢您对公司的关注。

9、董秘您好，8 月份公司密集接待了多家机构调研。在当前行业业绩分化、部分同行因汇率或关税利润承压的市场环境下，公司如何通过更透明、高频的信息披露，引导市场理性看待短期外部扰动（如汇兑损失），更加聚焦公司主业长期向好的基本面？

答：尊敬的投资者，您好！公司严格按照监管规定要求，真实、准确、完整、及时、公平履行信息披露义务。公司依托定期报告、投资者关系活动记录表、业绩说明会、机构调研、上证 e 互动等合规渠道开展投资者沟通，客观披露公司生产经营、全球化布局、汇率风控等相关情况。感谢您对公司的关注。

10、独立董事您好，随着公司全球化布局加速，海外子公司（如越南、柬埔寨、印尼等）的资产规模和利润贡献占比越来越大。请问独立董事及审计委员会在监督海外子公司的内部控制、资金合规使用以及防范跨境经营风险方面，履行了哪些具体的监督职责？如

何确保海外资产的安全与高效运营？

答：尊敬的投资者，您好！作为独立董事及审计委员会主任委员，我将严格按照监管要求履职，日常会认真审阅海外投资相关材料，并通过与公司管理层讨论沟通等方式，仔细核查决策程序合规性，以进一步保护公司海外资产安全及提高运营效率。感谢您对公司的关注。

11、独立董事您好，作为中小股东的代表，我们非常关注公司的利润分配政策。上半年公司归母净利润达 21.6 亿元，拟派发现金红利约 4.93 亿元，分红比例约占净利润的 22.84%。请问独立董事在审议该利润分配预案时，是如何综合评估公司未来资本开支需求与股东当期回报诉求的？在保障中小股东合法权益、推动建立常态化分红机制方面，独董发挥了怎样的作用？

答：尊敬的投资者，您好！本次董事会审议利润分配方案时，我们独立董事参与讨论，综合研判公司未来资本开支、现金流情况，同时兼顾中小股东回报诉求，平衡长期发展与当期分红。在保护中小股东权益、推动常态化分红机制建设方面，我们重点监督分红方案论证与信息披露，持续推动公司分红政策稳定可预期，保障中小股东知情权，维护中小股东合法权益。感谢您对公司的关注。

12、独立董事您好，公司正大力推进“四个一体化”战略及高端化、可持续发展路线。在当前复杂的国际贸易摩擦背景下，请问独立董事及董事会专门委员会在评估公司海外重大投资（如埃及扩建项目）的合规性、地缘政治风险以及 ESG 目标达成情况时，建立了怎样的风险预警和评估机制？如何确保公司的长期战略不偏离合规与可持续发展的轨道？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司海外投资与可持续发展的关注。在公司“四个一体化”战略路线指引下，公司建立了全面的海外投资风险评估与合规管控机制，确保海外项目始终贴合公司长期战略，不偏离合规与可持续发展轨道，公司董事会作为最高决策机构，授权战略与可持续发展委员会负责海外重大投资的审议。在项目前期组成跨职能团队，开展项目可行性研究，为确保海

外项目长期不偏离合规与可持续发展轨道，公司将海外工厂的单位产品能耗、碳排放、可持续材料应用纳入集团整体绩效考核体系，与项目团队及管理层薪酬直接挂钩，确保项目运营落地集团“eco+”可持续发展战略要求。

所有海外生产基地均执行集团统一的环境、安全、质量与社会责任管理体系，要求同步通过 ISO14001 环境管理体系、ISO50001 能源管理体系、SA8000 社会责任体系等国际认证，确保全球工厂 ESG 标准一致，保障公司长期战略始终沿着合规与可持续发展的方向推进。感谢您对公司的关注。

13、刘董您好！我是《华夏时报》记者，请问管理层：2026 年上半年行业原材料价格全面暴涨，多数同行毛利率大幅承压、净利润暴跌，但赛轮轮胎毛利率逆势提升 2.3 个百分点、净利润同比增长 18%，主要原因是什么？公司上半年营收同比增长 13.63%，其中柬埔寨、越南两大海外基地上半年合计营收 90.5 亿，贡献超 80% 利润。请问公司是否会持续优化东南亚产能布局？后续是否会调整海内外产能配比、进一步规避贸易壁垒？上半年公司产生 2.42 亿汇兑损失，财务费用同比激增 429.7%。下半年人民币汇率波动背景下，公司对于下半年的整体营收有什么判断，如何进一步优化对冲策略，降低汇兑损益对利润的影响？

答：尊敬的记者朋友，您好！公司上半年毛利率提升来自于成本顺价、产品结构优化等多重因素。公司坚持全球化战略，日常经营中会根据市场需求、贸易环境变化等因素适当调整国内外各基地的生产安排，以此应对国际贸易壁垒影响。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。

14、请问埃及工厂预计何时投产？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！公司正在按计划推进埃及项目的建设，预计年内可实现投产。感谢您对公司的关注。

15、请介绍一下今年上半年公司的经营情况，谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年上半年实现营业收入 200.27 亿元，同比增长 13.88%，实现归母净利润 21.60 亿元，同比增长 17.97%。经营方面，公司上半年实现轮胎产量 4697.49 万条，同比增长 15.70%；轮胎销量 4501.35 万条，同比增长 14.99%。感谢您对公司的关注。

16、看公司财报，柬埔寨那边上半年盈利增长的很快，是哪方面的原因推动的？

答：尊敬的投资者，您好！公司越南、柬埔寨工厂均已进入稳定高产期，成为东南亚核心产能枢纽，可以较好地满足北美、欧洲等市场需求。上半年，受益于欧盟订单增加等因素，公司柬埔寨工厂开工率保持较高水平，盈利能力也保持在较高水平。感谢您对公司的关注。

17、公司上半年有哪些技术上的突破？

答：尊敬的投资者，您好！集团坚持全球研发布局与产学研深度融合，在全球建立了 4 个研发中心，形成覆盖基础研究、应用开发与成果转化的完整创新体系。

全钢轮胎领域，公司面向海内外市场推出新能源专用、重载、长途干线、矿区工况等多款新品。半钢轮胎领域，高端夏季运动型 UHP 产品 US61 顺利投产，兼顾新能源车型对续航与安全性的双重要求；多款冬季轮胎通过欧洲 TÜV Mark 认证；越野轮胎助力合作车队拿下环塔国际拉力赛多项组别冠军。非公路轮胎业务持续深耕，完成巨型工程子午胎新工艺、耐磨抗切割技术升级。

此外，2026 年 8 月，公司联合其他单位攻关的“高端轮胎无人成型智能制造装备研发及应用”项目，荣获 2025 年度山东省科技进步一等奖。感谢您对公司的关注。

18、据了解，小米鹏程已经开始用国产胎了，公司产品性能这么好，和小米的合作会不会进一步发展到民用轮胎上？

答：尊敬的投资者，您好！公司与小米汽车早在 2025 年初便开展赛车领域的合作，合作开发的适用于 SU7Ultra 的赛道高性能

轮胎 PT01 上架“小米有品”商城，并助力小米汽车成为北京易车金港、上海天马及宁波国际赛车场、厦门国际赛车场的最速四门量产车。未来，公司还会不断提升产品性能，力争取得更多的市场机会。感谢您对公司的关注。

19、请问公司在赛车竞技中所用的赛事胎的专业认可度怎么样？有什么竞争力？

答：尊敬的投资者，您好！公司深耕赛事轮胎多年，已凭借优异的产品性能，获得了多项汽车赛事荣誉。上半年，公司与多家汽车厂商的合作由单一赛道轮胎合作向高端配套车型发展，支撑国产新能源高端运动车型的快速落地和升级。公司“PolarDrive”冰雪轮胎驾乘活动成功举办，充分彰显了赛轮冰雪轮胎的技术实力；PT01 高性能轮胎助力领克 10+刷新亚洲山脊赛道圈速纪录，助力新一代小米 SU7 Max 成为浙赛 50 万以内最速四门量产车；Terrmax RT PRO 越野胎助力长城汽车车队及赛轮黑曼巴锐骐车队征战环塔拉力赛，取得优异成绩。

目前，公司已成为“国际汽联 F4 方程式中国锦标赛”“中国汽车耐力锦标赛（国家杯）”“CTCC 中国汽车场地职业联赛·中国杯”“丰田汽车 GR86Cup”“现代汽车 N 统规赛”“领克城市挑战赛/新星赛”“宁波 4H 耐力赛”“NFS 赛车运动”等 2026 年度多项赛事的指定轮胎，汽车运动品牌的专业形象持续巩固。感谢您对公司的关注。

20、可以介绍下公司在非公路轮胎市场所处的地位吗？这个市场里公司的真正优势在哪里，会不会容易被复制超越？

答：尊敬的投资者，您好！公司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，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，并斩获多项荣誉。另外，公司在华东试验场还具备非公路轮胎测试平台，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、三一重工、潍柴雷沃、中国一拖等国内外企业。公司荣获中国农业机械工业协会“中国农业机械零部件龙头企业”、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。根据《中国橡胶》杂志发布的“2026 年度工程胎企业排行榜”，公司位居榜单首位。感谢您对公司的关注。

21、公司在品牌上持续做投入，上半年都做了哪些提升的努力，有什么效果吗？

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司加大品牌资源投放力度，通过品牌宣传、高端赛事、行业展会等举措，落地多项高端品牌传播项目。液体黄金系列产品市场口碑持续走高，国内外高端品牌认知度稳步提升。根据 Brand Finance 品牌价值评估机构发布的“2026 年全球最具价值轮胎品牌榜单”，公司位列第 10 位，为中国最具价值的轮胎品牌；在世界品牌实验室发布的 2026 年度“中国 500 最具价值品牌”榜单中，公司以 1,251.89 亿元品牌价值位列榜单第 97 位，首次跻身中国最具价值品牌百强阵营；根据 2026 年《财富》中国 500 强排行榜，公司连续两年上榜，稳居国内轮胎行业前列。感谢您对公司的关注。

22、公司多次提到上半年毛利率提升主要来自产品结构优化和成本顺价。请问“产品结构优化”具体主要来自哪些产品？液体黄金、高端半钢胎、非公路胎等高毛利产品目前收入占比大致是多少，较去年同期提升了多少？

答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，公司三类轮胎产品中，非公路轮胎的毛利率最高，其次为半钢胎。非公路和半钢胎上半年实现收入分别同比增长约 18%、17%。感谢您对公司的关注。

23、越南、柬埔寨已经进入稳定高产阶段。请问墨西哥和印尼基地目前分别处于什么产能利用率水平？目前是否已经实现盈利或接近盈亏平衡，预计什么时候能达到较稳定的盈利状态？

答：尊敬的投资者，您好！公司墨西哥工厂和印尼工厂正处于产能持续爬坡阶段，两工厂今年上半年虽未实现盈利，但在第二季

度中已实现毛利率月度转正。感谢您对公司的关注。

24、上半年公司涨价后，订单有没有受到影响？

答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司国内外全钢、半钢轮胎调价的落地效果较好，整体订单饱满，销量实现较快增长。2026年上半年，公司轮胎产品整体销量 4501.35 万条，同比增长 14.99%。感谢您对公司的关注。

25、现在原材料价格波动这么大，或多或少对公司产生影响，建议公司这边把业务往上游拓展。

答：尊敬的投资者，您好！公司目前专注于轮胎主业，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。如后续有其他业务规划，将严格按照监管要求履行信息披露义务。感谢您的建议和关注。

26、公司的所得税税率为何较高？

答：尊敬的投资者，您好！上半年公司所得税率为 14.65%，2024 年一季度以来公司所得税税率均超过 10%，主要原因是 2024 年越南实施全球最低税，2025 年起香港实施全球最低税，目前越南、柬埔寨、香港等区域税率需补至 15%，整体税负已接近 15%。虽然目前税负较高影响公司利润，但也避免了后期因所得税优惠政策变化带来的利润波动。感谢您对公司的关注。

27、近期看橡胶、炭黑等主要原材料价格波动还在持续，请问公司目前原材料采购形式是怎样的？

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，目前已与国内外多家优质供应商建立了长期稳定的战略合作关系，感谢您的关注。

28、耿总您好，公司刚提到上半年三类轮胎中非公路轮胎毛利率最高，且收入同比增长约 18%。请问目前非公路轮胎占公司轮胎业务收入和毛利贡献的大致比例分别是多少？如不便披露具体数字，能否给出大致区间，以及较去年同期是否明显提升？

	答：尊敬的投资者，您好！今年上半年，非公路轮胎实现收入占公司营业收入的比例及毛利率均同比有提升。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