

## 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     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>(青岛辖区投资者集体接待日)</u>   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 投资者网上提问   |
| 时间            | 2024 年 11 月 28 日 (周四) 下午 15:00~17:00  |
| 地点            | 中国证券报中证网 ( <a href="https://www.cs.com.cn">https://www.cs.com.cn</a> )<br>采用网络远程的方式召开   |
| 上市公司接待人员姓名    | 1、董事、董事会秘书 李吉庆<br>2、财务总监、副总裁 耿明<br>3、独立董事 许春华   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p>1、天然橡胶的大幅上涨对公司产品成本是否造成不利影响？公司是否有用什么手段来冲抵橡胶价格上涨对公司制造成本的影响？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，如原材料价格持续大幅上涨，将增加公司生产成本。公司日常会根据原材料价格波动、市场战略等因素进行产品价格调整。针对原材料价格波动，公司会结合各类原材料的市场情况以及需求计划制定具体采购策略，以尽量降低因原材料价格上升而对公司带来的不利影响。另外，公司将围绕公司战略，持续推进全球化战略，不断加强技术研发与品牌推广力度，进而提升公司产品盈利能力。感谢您对公司的关注。</p> <p>2、今年交易所发布《上市公司可持续发展报告指引》，公司在 ESG 方面做了哪些工作？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司将 ESG 理念深植于经营管理之中。2024 年 3 月，公司发布了可持续发展目标：轮胎产品中的可持续材料含量 2030 年提高到 40%，2050 年提高到 100%；到 2030 年，与</p> |

2022 年相比单位产品能耗降低 30%，单位产品碳排放降低 30%。同时，公司还发布了可持续材料占比分别达到 75%、80% 的轿车轮胎和卡车轮胎，这两款轮胎的滚阻系数均达到欧盟标签法规定最高级别。此外，公司还聘请专业的 ESG 服务机构，协助公司完善并提升可持续发展能力。感谢您对公司的关注。

**3、公司墨西哥工厂何时投产？**

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂已于今年 5 月份奠基，根据项目推进计划，预计在明年 6 月投产。感谢您对公司的关注。

**4、公司销售费用持续增长的状态预计会保持多久？**

答：尊敬的投资者您好，2024 年前三季度公司销售费用增长主要是人工及宣传费用增加所致，且销售费用占营业收入比例环比有所下降。根据公司市场推广战略，公司近几年加大了宣传力度，对提升品牌形象及促进产品销售发挥了重要作用。公司通过媒体投放、参与国际展会、赞助体育赛事等方式赋能品牌建设，提升品牌价值，并持续加大在主流媒体平台上的品牌宣传投放力度，围绕热点体育赛事、节庆活动等提升公司品牌的知名度。公司通过冠名凤凰卫视黄金档新闻栏目；在全国两会、欧洲杯、巴黎奥运会期间，通过央视相关频道播放公司宣传片；联合中央广播电视台推出《国潮赛轮“金”彩绽放》特别直播节目；联合小红书官方推出“City 青岛 Walk 一夏”活动等多种宣传活动形式，提升公司品牌的市场认知度与影响力。

根据 Brand Finance 品牌价值评估机构发布的“2023 年全球最具价值轮胎品牌榜单”，公司位列轮胎行业第 11 位，也是中国最具价值的轮胎品牌；公司品牌价值位居世界品牌实验室发布的 2024 年度“中国 500 最具价值品牌”榜单第 108 位，品牌价值连续七年实现两位数增长。感谢您对公司的关注。

**5、请问公司 2025 年外销产品价格是否开始商谈，有无提价可能？**

答：尊敬的投资者您好，公司产品价格的确定要综合考虑市场发展战略、主要原材料价格、产能等因素，总的目标是不断提升公

司销量及综合竞争力。感谢您对公司的关注。

**6、原材料价格仍居高位，公司是否考虑提价？**

答：尊敬的投资者您好，公司日常会根据原材料价格波动、市场战略等因素进行产品价格调整。针对原材料价格波动，公司会结合各类原材料的市场情况以及需求计划制定具体采购策略。同时，公司还会综合市场需求及生产成本等因素视情况确定是否进行价格调整，以尽量降低因原材料价格上升而对公司带来的不利影响。感谢您对公司的关注。

**7、公司有配套新的车企么？**

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家卡车、轿车、工程机械生产厂家配套全钢、半钢和非公路轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎产品已进入比亚迪、奇瑞、吉利、长安、蔚来、一汽大众、北汽、越南 Vinfast、依维柯、中国重汽、宇通客车、三一重工、东风汽车等国内外汽车企业供应商名录。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、中国一拖、三一重工、同力重工、徐工集团、雷沃重工、山东临工等国内外知名企业。未来，公司将凭借优异的产品性能及良好的服务持续推进与相关车企的合作。感谢您对公司的关注。

**8、公司海外新建工厂的进展？**

答：尊敬的投资者您好，公司柬埔寨二期 1200 万条半钢子午胎项目已正式投产，墨西哥及印尼工厂的建设按照规划稳步推进中，感谢您对公司的关注。

**9、公司远期结售汇开展情况**

答：尊敬的投资者您好，公司外汇套期保值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，采用一定比例与应收账款的账期匹配做远期套保，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。

**10、目前美国向墨西哥加税，以及准备向全球加税的预期中，公司有没有调研过美国建厂的可能性？**

答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化发展战略，也是中国

第一家在海外建厂的轮胎企业，目前已在海外的越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司还将持续围绕发展战略，聚焦领先制造、优质交付等核心能力，不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力。感谢您对公司的关注。

11、公司 2023 年的经营性现金流超 50 亿，但是利润只有 30 亿，差距这么大这个是什么原因？2024 年却出现经营性现金流大幅小于净利润这是为什么？

答：尊敬的投资者您好，公司经营性现金流与净利润的差异，主要受到经营性应收、应付和存货变动的影响。这些差异反映了公司在不同时期营运资金的变化情况，属于经营活动中的正常波动。公司将持续优化营运资金管理，促进业务的健康发展，感谢您对公司的关注。

12、比亚迪每年向供应商提出 10%降价率，公司是否也收到这个要求指标，在这个指标下，公司的配套业务能有利润吗？公司觉得这种供应链要求是合理的吗？

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家整车生产厂家配套轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎已进入比亚迪、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南 Vinfast、依维柯、中国重汽、宇通客车、三一重工等国内外汽车企业供应商名录。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、中国一拖、三一重工、徐工集团、雷沃重工等国内外知名企业。未来，公司将凭借优异的产品性能及良好的服务持续推进与相关车企的合作。感谢您对公司的关注。

13、18-23 年，公司国内营收 30-60 亿，玲珑从 70-100 亿。国内低于玲珑，符合国内的知名度低于玲珑的这个现象。国外的营收公司从 99-192 亿，玲珑 74-93 亿，中策国外大概 150 亿，排名第一，是否说明公司国外的知名度在国内企业中属于轮胎行业第一？

答：尊敬的投资者您好，公司一直坚持全球化发展战略，公司是中国首家在海外建立轮胎工厂的企业，目前已在海外的越南、柬

埔寨建有轮胎工厂，墨西哥、印度尼西亚新轮胎工厂正在积极推进建设中。另外，公司还收购了一家总部位于北美的专业轮胎销售公司，可以更好的满足海外用户的需求。近几年，公司海外产品销量及收入保持较高速度增长，也体现了海外用户对公司产品的认可。感谢您对公司的关注。

**14、目前外界都觉得轮胎行业是壁垒很低的行业，从上市公司看大部分公司的研发费用常年不增长且下滑，公司每年根据营收的增长不断提高研发、销售费用，请问公司怎么看待行业壁垒的问题？**

答：尊敬的投资者您好，随着汽车保有量的增长，轮胎具备刚需的特点，且轮胎产品是一种安全产品。轮胎产业具有明显的技术密集、资金密集的特性。公司一直重视对产品的技术研发及品牌推广，截止目前也已取得较好的效果。感谢您对公司的关注。

**15、公司开发的高端产品液体黄金轮胎，但是业界内的人士好像并不认可，针对这种现象，公司是否除了国内外等级认证外，是否有更利于说明其性能的方案？**

答：尊敬的投资者您好，公司液体黄金轮胎凭借优异的性能得到消费者的广泛认可，未来，公司将全面提升产品力、制造力和品牌力，持续加强研发投入，成为在全球轮胎行业有影响力的轮胎企业，努力提升可持续发展及盈利能力。公司液体黄金轮胎自 2021 年第四季度全球首发以来，经西班牙 IDIADA、德国 TÜV、美国史密斯实验室等多个权威机构验证及多次实车测试，其优异的节油性、舒适性、操控性、耐磨性等指标受到驾驶人员的广泛好评和认可。公司未来还会研发和推出更多规格型号的产品，以更好满足用户需求，使行车更安全、节能和舒适。感谢您对公司的关注。

**16、公司目前海外基地有越南、柬埔寨，在建的有印尼、墨西哥，公司新建的海外工厂的产能是否都能合理消纳，海外会存在过剩的风险吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司根据市场情况及公司发展战略制定产能规划并进行投建，公司近几年产品销量、收入等指标实现了

较好的增长。公司目前产能利用率处于较好水平。感谢您对公司的关注。

**17、公司柬埔寨工业园规划，目前是否有产业链上的公司有意向加入？**

答：尊敬的投资者您好，为更好的满足全球化战略发展需要及优化供应链体系，公司拟投资建设“柬埔寨贡布经济特区项目”，计划重点引入橡胶新材料、复合橡胶新材料、白炭黑、炭黑、橡胶助剂、废旧橡胶回收处理、合成橡胶、钢丝帘线等相关企业入驻，形成集生产、加工、物流、销售于一体的产业链集群。本次“柬埔寨贡布经济特区项目”建设完成后，将扩大公司产业区域布局范围，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，可以形成产业链协同，实现资源的有效配置和利用，提高公司整体运营效率和国际竞争力，增强公司综合实力。感谢您对公司的关注。

**18、你好，近期比亚迪要求供应商25年降价10%，请问赛轮有收到降价通知吗？赛轮配套比亚迪，有利润吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家卡车、轿车、工程机械生产厂家配套全钢、半钢和非公路轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎产品已进入比亚迪、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南Vinfast、依维柯、中国重汽、宇通客车、三一重工等国内外汽车企业供应商名录。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、中国一拖、三一重工、徐工集团、雷沃重工等国内外知名企业。未来，公司将凭借优异的产品性能及良好的服务持续推进与相关车企的合作。感谢您对公司的关注。

**19、公司墨西哥和印尼工厂最新进展如何？施工进度以及对明年的产量有什么预期？**

答：尊敬的投资者您好，墨西哥及印尼工厂的建设按照规划稳步推进中，感谢您对公司的关注。

**20、公司股价与业绩太不匹配，市值管理效果很差。存在很明显的控盘现象，是不是在配合控股股东实现低成本增持？后续市值管理这一块有什么新的打法？**

答：尊敬的投资者您好，2024 年前三季度，公司实现营业收入 236.28 亿元，同比增长 24.28%；归母净利润 32.44 亿元，同比增长 60.17%，多项业绩核心指标创历史新高。未来，公司将全面提升产品力、制造力和品牌力，成为在全球轮胎行业有影响力的轮胎企业，努力提升可持续发展及盈利能力，为投资者创造更多价值。进一步加强公司投资者关系管理，加大与资本市场投资者的沟通交流力度，努力提升公司资本市场形象。感谢您对公司的关注！

**21、李先生您好，我是赛轮的一名小股东。请问公司预计 2025 年轮胎的产量的销量分别能达到多少？此外，整体销量中，各个轮胎产品分别的结构比重是怎么样的？比如“液体黄金”轮胎。谢谢。**

答：尊敬的投资者您好，公司前三季度完成轮胎产量 5462.69 万条，较上年同期增长 30%；完成轮胎销售 5387.77 万条，较上年同期增长 31.88%。其中，公司全钢、半钢和非公路轮胎三类轮胎产品的产销量均创历史同期最好水平。在下游汽车销量稳定增长，汽车保有量稳步提升背景下，公司将持续优化战略布局，积极整合内外部资源，促进轮胎产品销量的不断提升。感谢您对公司的关注。

**22、公司未来是否会保持一年两次现金分红力度？？**

答：尊敬的投资者您好，公司一直重视对投资者的回报，上市以来每年均进行现金红利分配，今年前三季度，公司推出并实施了中期现金分配方案。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》、《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。

**23、请问公司品牌建设进展如何？**

答：尊敬的投资者您好，根据美国《轮胎商业》发布 2024 年全球轮胎企业 75 强排行榜，赛轮位居全球第十，并成为前十强中增速最快的企业。根据 Brand Finance 品牌价值评估机构发布的“2023 年全球最具价值轮胎品牌榜单”，公司位列轮胎行业第 11 位，也是中国最具价值的轮胎品牌；根据世界品牌实验室发布的 2024 年度“中国 500 最具价值品牌”，公司以 1,005.35 亿元品牌价值位列

第 108 位，品牌价值连续七年实现两位数增长，并且首次突破千亿元。感谢您对公司的关注。

**24、公司市值目标是多少？**

答：尊敬的投资者您好，2024 年前三季度，公司实现营业收入 236.28 亿元，同比增长 24.28%；归母净利润 32.44 亿元，同比增长 60.17%，多项业绩核心指标创历史新高。未来，公司将全面提升产品力、制造力和品牌力，成为在全球轮胎行业有影响力的轮胎企业，努力提升可持续发展及盈利能力，为投资者创造更多价值。进一步加强公司投资者关系管理，加大与资本市场投资者的沟通交流力度，努力提升公司资本市场形象。感谢您对公司的关注！

**25、半钢轮胎目前订单怎么样？**

答：尊敬的投资者您好，公司前三季度的产量和销量均同比增长超过 30%，公司产能利用率为较高水平。感谢您对公司的关注。

**26、董秘你好，公司液体黄金轮胎国内销售情况如何？**

答：尊敬的投资者您好，液体黄金轮胎是公司近几年重点打造的高端拳头产品，目前公司推广重心放在国内市场。近期由公司自主研发的液体黄金冰雪轮胎 WP81 产品重磅上市，经欧盟冰抓性能测试，其冰抓性能高于法规标准 26%，冰地制动距离相比国际一线品牌缩短 0.6 米，冰地加速性能相比国际一线品牌提升 10%；公司还在阿拉善举办了 TERRAMAX RT 越野胎新品发布会活动，该产品采用耐磨抗撕裂配方，可以为车主带来强大抓地力的同时，有效提高路面牵引力，适应国内各种复杂路况，更好满足中国越野车主的需求；此外，公司积极与主流新媒体平台的汽车博主合作，加强对液体黄金产品的宣传。未来，公司将持续优化战略布局，积极整合内外部资源，促进液体黄金轮胎销量的不断提升。感谢您对公司的关注。

**27、液体黄金轮胎的口号是：为更好而生，更舒适、更节能、更短刹车距离。个人感觉这个口号一方面有点空洞，另外一方面就是整个句式比较杂乱。液体黄金轮胎作为一个最新黑科技，支持赛轮未来成长的一个核心产品，可能需要修改为一个更好宣传的口**

号。如果改为更具体的能够反映液体黄金轮胎特性的口号是不是更能吸引消费者？比如类似这样的：更短刹车距离、更耐磨、更节能；为了每一次安全的出行。就是整个口号一定要是层次递进的。不知阁下意下如何？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，非常感谢您的建议及对公司关注。

**28、我国首条民航轮胎生产线在广西建成投产，是不是标志的我国民航轮胎的崛起？对公司有什么影响？**平阳县低空经济特许经营权转让，低空经济已经形成了一个中长线投资领域，公司会参与吗？

答：尊敬的投资者您好，公司具备全钢胎、半钢胎和非公路轮胎的规模化生产能力，也储备了航空轮胎的生产技术。公司目前主要围绕轮胎这一主营业务进行生产经营。感谢您对公司的关注。

**29、您好！近期邓禄普轮胎品牌正在出售，公司是否有意向参与竞购？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您提供的信息及对公司的关注。

**30、公司产能利用率如何？**

尊敬的投资者您好，公司前三季度的产量和销量均同比增长超过30%，公司产能利用率为较高水平。感谢您对公司的关注。

**31、公司液体黄金轮胎要比相同型号的普通轮胎价格提升多少？**

答：尊敬的投资者您好，公司液体黄金全钢胎和半钢胎相继上市。由于液体黄金胎在滚动阻力、抗湿滑、耐磨性等方面的优势，受到广大消费者的认可，液体黄金轮胎产品在国内的终端售价对标国际一线轮胎品牌。感谢您对公司的关注。

**32、请问李董，因贵司对美出口占比大，有无评估美国新总统拟采取的对中贸易政策对贵司所带来的各项影响？**

答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化战略，海外已在越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司还将持续围绕发展战略，聚焦领先制造、优质交付等核心能力，不断推进其他基地的选址、论证等工作，以

不断提升公司的国际竞争力。目前美国市场主要通过越南、柬埔寨生产基地出口，公司生产经营正常，感谢您对公司的关注。

**33、公司有没有考虑趁着美国政府新的关税政策出台前，往美国提前出口供货，做好美国市场的储备？要充分利用好在美国收购的销售公司。**

答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化战略，海外已在越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司还将持续围绕发展战略，聚焦领先制造、优质交付等核心能力，不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力。目前美国市场主要通过越南、柬埔寨生产基地出口，产品销售正常。感谢您对公司的关注。

**34、我国首条民航轮胎生产线在广西建成投产，是不是标志的我国民航轮胎的崛起？对公司有什么影响？平阳县低空经济特许经营权转让，低空经济已经形成了一个中长线投资领域，公司会参与吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司具备全钢胎、半钢胎和非公路轮胎的规模化生产能力，也储备了航空轮胎的生产技术。公司目前主要围绕轮胎这一主营业务进行生产经营。感谢您对公司的关注。

**35、有液体黄金轮胎推广计划嘛？**

答：尊敬的投资者您好，液体黄金轮胎自推出后，凭借优异的性能优势，深受消费者喜爱，公司还通过投放液体黄金轮胎广告、新媒体宣传、车友会、汽车赛事、体育赛事等多种方式进行宣传。公司将持续优化战略布局，积极整合内外部资源，促进液体黄金轮胎销量的不断提升。因液体黄金半钢胎型号不断增加且市场反馈良好，前三季度液体黄金半钢胎销量明显增长。感谢您对公司的关注。

**36、你好李董，在森麒麟和赛轮里，请给我一个选择赛轮的理由！**

答：尊敬的投资者您好！公司是中国第一家 A 股上市民营轮胎企业，也是中国第一家“走出去”在海外建厂的轮胎企业。近年来，公司综合实力持续增强。经营业绩方面，2024 年前三季度，公司实

现营业收入 236.28 亿元，同比增长 24.28%；归属于母公司的净利润 32.44 亿元，同比增长 60.17%。公司前三季度全钢、半钢和非公路轮胎三类轮胎产品的产销量均创历史同期最好水平，产销量同比增长均超过 30%。

根据美国《轮胎商业》发布 2024 年全球轮胎企业 75 强排行榜，赛轮位居全球第十，并且是前十强中增速最快的企业。根据 Brand Finance 品牌价值评估机构发布的《2023 年全球最具价值轮胎品牌榜单》，公司位列轮胎行业第 11 位，是中国最具价值的轮胎品牌。同时，公司还以 1,005.35 亿元品牌价值位列 2024 年“中国 500 最具价值品牌”第 108 位，品牌价值连续七年实现两位数增长，并且首次突破千亿。

公司已在中国的青岛、东营、沈阳、潍坊及越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚、青岛董家口等新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司在中国青岛、加拿大多伦多、德国法兰克福、越南胡志明建有四大研发中心，在各地工厂也建立了属地化的技术研究部门，搭建起了全球技术研发与试验体系。公司产品销售已涵盖中国、北美、欧洲、亚洲、非洲等全球 180 多个国家和地区。截止目前，公司共规划年产 2,600 万条全钢子午线轮胎、1.03 亿条半钢子午线轮胎和 44.7 万吨非公路轮胎的生产能力。

公司研制出的液体黄金轮胎，解决了困扰业界多年的轮胎滚动阻力、抗湿滑性能、耐磨性能难以兼顾的“魔鬼三角”难题，使行车更加安全、节能、舒适。公司在绿色低碳和可持续发展已经成为全球共识的背景下，提出可持续发展目标：公司产品中的可持续材料含量 2030 年达到 40%，2050 年提高到 100%；到 2030 年，与 2022 年相比单位产品能耗降低 30%，单位产品碳排放降低 30%。

未来，公司继续以“做一条好轮胎”为使命，致力于为全球轮胎用户提供更优质的产品与服务，助力中国轮胎工业站上世界新高度。

### 37、半钢轮胎第 4 季度的订单情况怎么样？

答：尊敬的投资者您好，公司前三季度的产量和销量均同比增

长超过 30%，公司产能利用率为较高水平。感谢您对公司的关注。

**38、请问非公路轮胎市场需求是否有变化？**

答：尊敬的投资者您好，公司非公路轮胎的产能在逐步的释放，前三季度产销量、收入均同比实现增长。感谢您对公司的关注。

**39、青岛董家口项目开始建设了吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司董家口新材料及轮胎项目已完成项目备案。目前公司已与当地政府签订部分土地合同，并积极与政府部门协调办理其他手续，公司将综合考虑战略规划、市场需求等因素推进项目建设。感谢您对公司的关注。

**40、董秘觉得公司目前二级市场的表现符合预期吗？**

答：尊敬的投资者您好，上市公司股价受多方面因素影响。未来，公司将全面提升产品力、制造力和品牌力，成为在全球轮胎行业有影响力的轮胎企业，努力提升可持续发展及盈利能力，为投资者创造更多价值。进一步加强公司投资者关系管理，加大与资本市场投资者的沟通交流力度，努力提升公司资本市场形象。感谢您对公司的关注！

**41、请问贵公司在航空轮胎这一块，销量有多少了？和哪些航空公司有业务？**

答：尊敬的投资者您好，公司具备全钢胎、半钢胎和非公路轮胎的规模化生产能力，也储备了航空轮胎的生产技术，但目前尚未进行规模化生产。感谢您对公司的关注。

**42、特朗普上台，会对公司在美国的销售产生不利影响吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化战略，海外已在越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司还将持续围绕发展战略，聚焦领先制造、优质交付等核心能力，不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力。目前美国市场主要通过越南、柬埔寨生产基地出口，公司生产经营正常，感谢您对公司的关注。

**43、公司股东增持的进展？**

答：尊敬的投资者您好，公司实控人的一致行动人瑞元鼎实投

资有限公司拟自 2024 年 11 月 12 日起 6 个月内，通过集中竞价交易方式增持公司股份，增持资金总额不低于人民币 5 亿元（含），不超过人民币 10 亿元（含）。目前，增持计划正在实施中。感谢您对公司的关注。

**44、特朗普对墨西哥准备增加关税 25%，对墨西哥工厂的影响有多大，墨西哥工厂原定向美国比例多少？**

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂在建 600 万条半钢产能，目前正按计划建设中，且该工厂为公司与当地轮胎经销商的合资工厂。2025 年公司墨西哥工厂投产后，将根据届时的关税政策，以及运输距离、产品需求等因素综合评判，确定相关产品销售区域。公司已在海外布局多个工厂，公司将不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力，通过海外布局有效分散可能的关税风险。感谢您对公司的关注。

**45、公司账面资金超 60 亿，银行借款 85 亿，是何原因？**

答：尊敬的投资者您好，近年来公司业务规模较大且增长较快，并且不断布局国内外新建和扩建项目，为满足日常营运资金和产能扩建的资本性投入需求，保证一定的资金流动性，公司主动通过银行借款等债务融资方式保证资金充足。感谢您对公司的关注。

**46、若特朗普上台后，针对东南亚的中企也开始征税，贵司如何应对？有无相关举措？**

答：尊敬的投资者您好，公司坚持全球化战略，海外已在越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，墨西哥、印度尼西亚新轮胎生产基地正在积极推进建设中。公司还将持续围绕发展战略，聚焦领先制造、优质交付等核心能力，不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力。目前美国市场主要通过越南、柬埔寨生产基地出口，公司生产经营正常，感谢您对公司的关注。

**47、新华联所持股份的处置，对公司有多大影响？**

答：尊敬的投资者您好，新华联目前已不是公司 5% 以上股东，其股份变动不会对公司的生产经营产生重大影响。感谢您对公司的关注。

**48、公司近年的资产负债率一直较同行业偏高，是否关注这点？是否随着公司的扩张变化而有调整？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前经营情况稳定，资产规模及盈利能力稳步增长，公司将根据投建项目及经营需要，合理融资，使资产负债率保持在合理水平，感谢您对公司的关注。

**49、请问公司 2025 年是否会进行资本融资？**

答：尊敬的投资者您好，公司将根据投建项目及经营需要，筹备资本融资的相关方案，如确定进行资本融资，将按照监管要求及时审议、披露。感谢您对公司的关注。

**50、控股股东增持，第一天有动静，此后就没动静了。当前业绩这么好，股价这么低，增持动作为什么这么慢？还要低价吸筹吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司实控人的一致行动人瑞元鼎实投资有限公司拟自 2024 年 11 月 12 日起 6 个月内，通过集中竞价交易方式增持公司股份，增持资金总额不低于人民币 5 亿元（含），不超过人民币 10 亿元（含）。目前，增持计划正在实施中，一旦涉及信息披露，公司将严格按监管要求执行。感谢您对公司的关注。

**51、公司是否关注资产负债率较同行业偏高？是否会随扩张计划发生变化？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前经营情况稳定，资产规模及盈利能力稳步增长，公司将根据投建项目及经营需要，合理融资，使资产负债率保持在合理水平，感谢您对公司的关注。

**52、尊敬的李总，您好！据报道，美国新一届政府拟向墨西哥征收 25%关税，拟向我国额外征收 10%关税。请问：此举是否会对公司在建的墨西哥项目产生影响？公司董家口项目是否会因此有所调整？谢谢！？**

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂在建 600 万条半钢产能，目前正按计划建设中。该工厂为公司与当地轮胎经销商的合资工厂。2025 年公司墨西哥工厂投产后，将根据届时的关税政策，以及运输距离、产品需求等因素综合评判，确定相关产品销售区域。

公司已在海外布局多个工厂，公司将不断推进其他基地的选址、论证等工作，以不断提升公司的国际竞争力，通过海外布局有效分散可能的关税风险。感谢您对公司的关注。

**53、请问公司有信心继续提升盈利水平吗？**

答：尊敬的投资者您好，今年以来，公司根据既定战略不断加大研发投入并持续开展技术创新等工作，企业全球化战略、科技创新及品牌建设等工作效果不断显现。目前，随着公司市场开拓及产品结构优化等措施落地，公司盈利能力保持在较高水平。前三季度，公司销售毛利率 28.38%，较上年同期增长 2.92 个百分点。随着公司产品结构的持续优化以及品牌价值提升等因素推动，预计公司盈利能力将持续提升。感谢您对公司的关注。

**54、液体黄金轮胎新媒体宣传推进情况？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前已和部分抖音汽车博主合作，后期，公司持续推进与主流新媒体平台及平台博主的合作。此外，液体黄金轮胎自推出后，凭借优异的性能优势，深受消费者喜爱，公司还通过投放液体黄金轮胎广告、车友会、汽车赛事、体育赛事等多种方式进行宣传。未来，公司持续优化战略布局，积极整合内外部资源，促进液体黄金轮胎销量的不断提升。感谢您对公司的关注。

**55、墨西哥投资比例变更原因？**

答：尊敬的投资者您好，为更好的保证墨西哥年产 600 万条半钢子午线轮胎项目的建设，满足公司战略规划和经营需求，公司与项目合作方沟通调整项目的注册资本及出资比例，该调整不会对公司财务状况和经营成果产生重大影响。感谢您对公司的关注。

**56、公司柬埔寨工业园区建设目的？**

答：尊敬的投资者您好，为更好的满足全球化战略发展需要及优化供应链体系，公司拟投资建设“柬埔寨贡布经济特区项目”，计划重点引入橡胶新材料、复合橡胶新材料、白炭黑、炭黑、橡胶助剂、废旧橡胶回收处理、合成橡胶、钢丝帘线等相关企业入驻，形成集生产、加工、物流、销售于一体的产业链集群。本次“柬埔

寨贡布经济特区项目”建设完成后，将扩大公司产业区域布局范围，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，可以形成产业链协同，实现资源的有效配置和利用，提高公司整体运营效率和国际竞争力，增强公司综合实力。感谢您对公司的关注。

**57、公司近期有哪些新产品推出？**

答：尊敬的投资者您好，今年以来，公司持续加大研发投入，不断推出新的产品系列，前三季度公司研发费用 7.37 亿元，同比增长 19.43%。近期由公司自主研发的液体黄金冰雪轮胎 WP81 产品重磅上市，经欧盟冰抓性能测试，其冰抓性能高于法规标准 26%，冰地制动距离相比国际一线品牌缩短 0.6 米，冰地加速性能相比国际一线品牌提升 10%。此外，公司还在阿拉善举办了主题为“征途由我无止境”的 TERRAMAX RT 越野胎新品发布会活动，该产品采用耐磨抗撕裂配方，可以为车主带来强大抓地力的同时，能够有效提高路面牵引力，适应国内各种复杂路况，更能好满足中国越野车主的需求。公司将继续投入研发创新，加大产品研发力度，提升产品性能。感谢您对公司的关注。

**58、公司三季度产销量情况怎么样？**

答：尊敬的投资者您好，前三季度公司完成轮胎产量 5462.69 万条，较上年同期增长 30%；完成轮胎销售 5387.77 万条，较上年同期增长 31.88%。其中，公司全钢、半钢和非公路轮胎三类轮胎产品的产销量均创历史同期最好水平。在下游汽车销量稳定增长，汽车保有量稳步提升背景下，公司将持续优化战略布局，积极整合内外部资源，促进轮胎产品销量的不断提升。感谢您对公司的关注。

**59、今年前三季度，国内重卡销售数据不佳，对公司全钢胎销售有影响吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司前三季度全钢、半钢和非公路轮胎三类轮胎产品的产销量均创历史同期最好水平，轮胎产销量同比增长均超过 30%。目前，公司全钢胎产能利用率仍处于较高水平，生产经营正常，感谢您对公司的关注。

|          |   |
|----------|---|
| 附件清单(如有) | 无 |
|----------|---|