

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上会议</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	现场：天风证券、摩根基金、工银瑞信基金、财通资管、松熙私募基金、申万宏源证券、万家基金、上海理成资管、泰信基金、嘉实基金、招商基金。 电话会：申万宏源证券、信达证券。	
时间	2025年4月	
地点	青岛市市北区郑州路43号赛轮集团总部会议室	
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 李吉庆 投资者关系主管 曲蕾 监事会主席 闫凯	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的主要问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>1、2025年新投产的产能主要有哪些？</b></p> <p>答：柬埔寨工厂扩建165万条的全钢胎，印尼工厂300万条半钢胎、60万条全钢胎、3.7万吨非公路轮胎，墨西哥工厂600万条半钢胎。</p> <p><b>2、公司2024年度利润分配方案？</b></p> <p>答：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。公司2024年度利润分配预案为：拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每股派发现金红利0.23元（含税），现金分红金额7.56亿元，不送红股，也不进行资本公积金转增股本。2024年全年预计现金分红总额12.49亿元（包括已实施完成的2024年前三季度现金分红），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为30.76%。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。</p>	

### **3、公司未来品牌的提升计划？**

答：公司在品牌建设方面持续深化战略布局，通过加强与权威媒体合作，不断开展创新活动、赛事活动及展会活动，全面提升品牌形象。公司将通过媒体投放、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。目前已形成覆盖全球 75 个国家及地区的传播矩阵，有效拓展了海外市场影响力。

### **4、公司计划如何应对美国关税政策？**

答：公司目前主要通过越南和柬埔寨工厂对美出口轮胎产品，根据现有的关税政策来看，公司的半钢胎（也包括用于轻卡车的全钢胎）适用于汽车零部件 232 条款中 25% 的税率；其他轮胎产品适用对等关税，在延缓 90 天内适用 10% 的税率。目前公司生产经营正常，生产与发货均正常。关税政策仍存在一定的不确定性，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，以尽量减少因关税问题给公司带来的不利影响。同时，公司持续推进全球化战略，力争墨西哥、印尼生产基地尽快投产，后续通过灵活调整全球各基地生产安排、加快推进海外布局和开拓新兴市场等举措，进一步巩固与提高全球市场份额，增强企业综合竞争力。

### **5、实控人增持预计何时开始？**

答：公司实控人基于对公司未来发展前景的信心及中长期投资价值的认可，在 2025 年 2 月完成约 9.64 亿元增持后，于 2025 年 4 月再次披露增持计划，拟通过其控制的企业增持 5-10 亿元，切实维护广大投资者利益，促进公司持续、稳定、健康发展。具体增持进展，公司将根据相关监管要求及时披露。

### **6、公司目前配套情况如何？**

答：公司目前已进入比亚迪、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南 Vinfast、一汽解放、中国重汽、宇通客车、三一重工、东风汽车、北汽福田、卡特彼勒、徐工集团、北方重工、英国 JCB、同力重工、山东临工、约翰迪尔、凯斯纽荷兰、潍柴雷沃、中国一拖、

	<p>爱科、道依茨法尔等多家国内外汽车企业的轮胎供应商名录。</p> <p><b>7、公司一季度销量同比环比提升的主要原因？</b></p> <p>答：公司拥有半钢胎、全钢胎、非公路轮胎三大品类产品，抗周期风险能力强。公司根据市场需求，结合战略规划，近年来积极扩产，产能持续释放，供应能力增加，配合公司液体黄金轮胎的宣传推广，及时抓住市场机遇，获得更多的市场份额。2024年，公司不断优化国内销售渠道，在部分地区与优质经销商成立控股合资公司，布局渠道下沉，更加贴近市场和客户，助力国内销售规模快速增长。另外，公司自有海外销售公司，在部分区域拥有自有的销售渠道，在渠道搭建、了解当地市场需求、定制营销方案、打造品牌力方面，均有较大助力。</p> <p><b>8、公司赛车胎业务开展的如何？</b></p> <p>答：公司自2017年推出赛车轮胎以来，凭借优异的产品性能，获得了多项汽车赛事荣誉。2024年，公司成为2024赛季国际汽联F4方程式中国锦标赛官方指定轮胎合作伙伴，这也是这一国际顶级赛事创立以来选择的首个中国轮胎品牌。2025年，公司除了是2025赛季国际汽联F4方程式中国锦标赛的官方轮胎供应商外，还成为TOYOTA GAZOO Racing China GR86 Cup 2025赛季唯一指定轮胎供应商。2025年2月，公司与小米汽车合作开发的适用于SU7 Ultra的赛道高性能轮胎PT01上架“小米有品”商城。搭载公司PT01轮胎的小米SU7 Ultra，接连打破北京易车金港、上海天马及宁波国际赛车场、厦门国际赛车场的赛道圈速记录，成为这些赛道的最速四门量产车。未来，公司会持续推进赛车轮胎相关业务，并希望借此提升公司品牌形象及竞争力。</p>
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