

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他: _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	投资者	
时间	2025年11月4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、财务总监、副总裁 耿明 4、独立董事 许春华	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的主要问题及公司回复情况：</p> <p>1、刘董事长，您好！鸿蒙智行属于高端定位，取代bba已是时间问题，现在势不可挡，咱们赛轮有进行沟通合作了吗？进度如何！</p> <p>答：尊敬的投资者您好！近年来，公司的整车厂配套企业数量及轮胎数量保持了较快的增长，公司会积极开拓新的有发展潜力的国内外优质配套客户。除此之外，公司还积极推广赛车胎和越野胎。公司与小米汽车合作开发的轮胎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；公司成为丰田GR86 Cup中国挑战赛2025赛季唯一指定轮胎供应商；公司热熔胎2025年为F4方程式中国锦标赛提供支持，首站即刷新赛道纪录；公司TERRAMAX RT越野胎成为“2025环塔拉力赛”长城汽车、郑州日产车队的官方指定用胎，助力车队取得了优异成绩。感谢您对公司的关注。</p> <p>2、董事长您好，公司2025年Q3营收首次突破百亿大关，主要得益于柬埔寨二期等产能释放。请问：（1）. 印尼、墨西哥及埃</p>	

及等海外基地的建设进度是否符合预期？未来如何平衡海外与国内产能配比？（2）. 面对美国关税等贸易壁垒，公司如何通过海外产能布局规避风险？是否有进一步拓展其他低风险市场的计划？（3）. 海外基地的运营成本与国内相比有何差异？如何确保新基地的利润率稳定？

答：尊敬的投资者您好！公司印尼工厂及墨西哥工厂首条半钢胎已分别于5月末下线，印尼工厂首条全钢胎、非公路轮胎也于8月下线。公司坚持全球化战略，目前已在越南、柬埔寨、墨西哥及印尼等地建有生产基地，并正在建设埃及生产基地。感谢您对公司的关注。

3、2025年前三季度经营活动现金流净额同比增长72.55%，但负债率仍达49.56%。请问：（1）. 现金流改善主要得益于哪些业务或管理措施？（2）. 短期借款减少而长期借款增加，负债结构调整的逻辑是什么？未来融资成本是否会上升？（3）. 高在建工程（同比+63.71%）对应的资本开支计划如何安排？是否存在资金链压力？

答：尊敬的投资者您好。2025年前三季度经营活动现金流净额增长，主要系本期销售商品收到现金增加及天然橡胶等主要原材料采购价格降低所致。公司根据在建项目规划及实际运营需要调整负债结构，目前各在建项目均按进度分批投入资金。感谢您对公司的关注。

4、近期玲珑也下线了巨胎产品，公司在非公路方面有哪些竞争优势呢？

答：尊敬的投资者您好！公司在非公路轮胎领域持续深耕，技术研发体系成熟，客户认可度高。截至三季度末，公司已在青岛、潍坊、越南三大制造基地建设了专业化的非公路轮胎生产线，形成了覆盖巨型工程子午胎、中小规格工程子午胎、农业子午胎、实心胎、橡胶履带等多元化产品矩阵，并规划建设年产46.7万吨非公路轮胎的生产能力。此外，华东试验场三季度投资建设的国内首家非公路轮胎测试平台进一步推动产品迭代和技术升级，将持续提升

公司非公路轮胎领域的竞争优势。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、中国一拖等国内外知名企
业。感谢您对公司的关注。

5、美元对人民币持续贬值，会对公司盈利方面带来哪些影响？

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。这些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。

6、当前公司市盈率（TTM）约 13 倍，低于行业平均水平。请问：（1）. 公司如何看待当前估值？是否有市值管理计划（如回购、增持或股权激励）？（2）. 2025 年分红政策是否会因利润下滑而调整？如何平衡股东回报与企业再投资需求？（3）. 针对青年投资者偏好，公司未来是否会通过线上路演、ESG 报告等方式增强沟通透明度？

答：尊敬的投资者您好！公司已制定《市值管理制度》，公司实际控制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，并切实维护广大投资者利益，促进公司持续、稳定、健康发展，自去年 11 月到今年 9 月，先后两次实施股份增持计划，具体内容请参阅公司对外披露的公告。另外，公司高度重视对投资者回报，除年度进行利润分配外，在去年和今年还分别实施了中期现金分红方案。公司近年来，每年都会多次通过线上或线下形式开展投资者交流活动，并持续多年披露 ESG 报告。感谢您对公司的关注。

7、您好，请问三季度分红计划是怎么样，分红多少，以及实施时间？另外，沈阳工厂和埃及工厂是否占用公司很大开支，现金流紧不紧张？

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。公司 2024 年全年现金分红总额 12.49 亿元（包括 2024 年前三季度现金分红及 2024 年度利润分配）。

2025 年中期，公司派发现金红利 4.93 亿元。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。公司新建工厂正在按计划推进建设中，建设完成后，将有利于进一步完善公司产能布局，可以更好地保障全球市场的产品供应，感谢您对公司的关注。

8、2025 年 Q3 公司营业利润创历史新高，但应收账款同步高增。请问：（1）. 独立董事如何确保关联交易的公允性？是否存在通过关联方调节利润的情况？（2）. 针对轮胎行业常见的经销商返利政策，公司如何避免业绩虚增或跨期调节？（3）. 在行业竞争加剧的背景下，公司如何保持业绩增长的可持续性？独立董事对此有何监督建议？

答：尊敬的投资者您好！作为独立董事，本人一直严格按监管要求履行职责，每次均对需要独立董事发表意见或审议的事项进行认真研究，对部分事项也会要求公司管理层进行解释说明。感谢您对公司的关注。

9、欧洲双反背景下，公司海外产能会直接收益，但国内是否面临着更激烈的竞争？目前国内产能中大概有多少比例是用于出口？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司坚持全球化战略，目前公司出口欧盟的半钢胎订单已转移至海外工厂，后期政策出台对公司影响不大。目前国内生产的产品仍以出口为主。感谢您对公司的关注。

10、独立董事您好，公司加速海外布局，但面临地缘政治与运营风险。请问：（1）. 针对埃及、墨西哥等新基地，公司是否进行了全面的风险评估（如法律、劳工、汇率等）？（2）. 独立董事如何监督海外投资的决策流程？是否有第三方尽调或风险对冲机制？（3）. 海外基地的运营团队是否具备本地化管理经验？如何避免文化差异带来的经营风险？

答：尊敬的投资者您好！公司建设新工厂前均会进行详细调研，充分考虑风险后，制定相关建设计划。海外布局对公司提升全球竞

争力、拓展国际市场具有重要意义。独董通过审核可行性研究报告、目标市场分析、潜在风险评估等材料，重点核查决策程序是否符合公司章程及监管规定，针对海外投资中的核心节点，提出问询。公司海外基地基本以本地化团队运营为主，感谢您对公司的关注。

11、公司在 Q3 提到非公路及全钢胎需求景气，推动产品结构升级。请问：（1）. 未来是否计划加大高毛利产品（如高端乘用车胎、特种轮胎）的研发投入？（2）. 针对新能源汽车轮胎市场，公司有无差异化技术布局？如何应对国际巨头在该领域的竞争？（3）. 技术创新如何支撑公司毛利率的持续提升？是否有具体的时间表或量化目标？

答：尊敬的投资者您好！公司一直注重技术研发，也取得了很好的效果。公司在非公路轮胎领域持续深耕，技术研发体系成熟，目前形成了覆盖巨型工程子午胎、中小规格工程子午胎、农业子午胎、实心胎、橡胶履带等多元化产品矩阵。公司也针对新能源汽车的发展现状，推出了更适合新能源车使用的全钢、半钢和非公路轮胎产品，产品性能优异，获得了广大消费者的认可。感谢您对公司的关注。

12、欧盟反倾销对公司有哪些不利影响？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持全球化战略，目前公司出口欧盟的半钢胎订单已转移至海外工厂，后期政策出台对公司影响不大。感谢您对公司的关注。

13、请问公司埃及项目三季度已经开工建设了吗？

答：尊敬的投资者您好！公司埃及项目建设完成后，不仅可以满足海外市场持续增长的产品需求，更可通过在海外本地化生产提高应对国际贸易壁垒的能力，对公司提升全球竞争力、拓展国际市场具有重要意义。目前埃及项目正在按计划推进建设中，感谢您对公司的关注。

14、董秘您好，2025 年 Q3 公司应收账款同比增幅达 31.87%，显著高于营收增速。请问：（1）. 应收账款激增的主要原因是什么？（如信用政策放宽、大客户账期延长等）（2）. 公司如何评估应收

账款的回收风险？是否有针对性的催收措施或坏账计提准备？

(3) . 未来是否会调整信用政策以平衡收入增长与现金流安全？

答：尊敬的投资者您好！随着公司生产规模及市场开拓成果的显现，公司近几年产品销量及营业收入保持了较高增长速度，且配套业务量增长更快，因此导致应收账款余额较期初有较大幅度增长。公司非常重视应收账款的管理，对没有相关担保措施或超出账期的应收账款，公司会安排专人进行管理，其结果也计入相关人员的绩效考核。感谢您对公司的关注。

15、公司在海外产能的优势能有多大？

答：尊敬的投资者您好！公司是中国首家在海外建厂并最早在海外多个国家拥有规模化轮胎生产基地的轮胎企业。截至目前，公司在海外共规划年生产 975 万条全钢子午胎、4,900 万条半钢子午胎和 13.7 万吨非公路轮胎的生产能力。感谢您对公司的关注。

16、财务总监您好，Q3 营收同比增长 18%，但归母净利润同比下降 4.71%。请问：（1）. 利润下滑的主要原因是什么？（如原材料波动、费用率上升、海外基地初期投入等）（2）. 公司如何应对天然橡胶等原材料价格波动？是否有套期保值等对冲手段？

（3）. Q3 毛利率环比提升 0.74 个百分点，但净利率仍下滑，费用率管控的具体措施是什么？未来能否实现盈利修复？

答：尊敬的投资者您好！公司前三季度利润下降的主要原因是受外部环境的影响，部分区域产品的毛利率有所下降。公司第三季度营业收入突破 100 亿元，创单季度历史新高，且利润总额同比实现增长，显示外部环境对公司的负面影响正在逐步减少。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，目前尚未采取套期保值的对冲手段。公司会根据企业战略、市场环境等采取有针对性的费用管控措施，近年来，公司加大了对品牌、渠道建设等方面的投入，希望未来能够提高公司竞争力和盈利水平。感谢您对公司的关注。

17、公司液体黄金轮胎如何定价？是否受到国内轮胎“价格战”

的冲击？

答：尊敬的投资者您好！由于液体黄金胎在滚动阻力、抗湿滑、耐磨性等方面性能优势，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。

18、请问公司印尼和墨西哥工厂三季度有产生盈利吗？今年各自能有多少产能释放？

答：尊敬的投资者您好！公司印尼工厂及墨西哥工厂首条半钢胎已分别于5月末下线，印尼工厂首条全钢胎、非公路轮胎也于8月下线。上述两工厂的后续产能将逐步释放。感谢您对公司的关注。

19、如今国产新能源高性能车越来越多，公司有没有相应的计划来与车厂合作推出高性能轮胎，目前有哪些产品？另外海外的赛车氛围浓郁需求也大，公司在海外的高性能轮胎业务目前进展如何了？

答：尊敬的投资者您好！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。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，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；公司赛车轮胎首次登陆欧洲赛事，助力“中国制造”车队取得良好成绩；公司成为丰田GR86 Cup中国挑战赛2025赛季唯一指定轮胎供应商；公司热熔胎2025年再次为F4方程式中国锦标赛提供支持，首站即刷新赛道纪录；公司轮胎亮相纽博格林24小时耐力赛，助力“全华班”阵容斩获佳绩；公司TERRAMAX RT越野胎成为“2025环塔拉力赛”长城汽车、郑州日产车队的官方指定用胎，助力车队取得了优异成绩。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。感谢您对公司的关注。

20、请问2026年和2027年计划投产的产能有哪些？以及董家口项目的进展及投产时间？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司今年投入运营的项目主要包括柬

埔寨全钢扩建及印尼、墨西哥工厂项目。明年，除前述项目的轮胎产能逐步提升外，埃及工厂及赛轮新和平工厂也计划投入运营。董家口的功能新材料项目目前正在建设中，原计划建设的董家口轮胎项目的一部分目前正在建设前的审批工作，计划在审批完成后启动建设。感谢您对公司的关注。

21、公司前三季度销售费用是多少？主要用在哪方面了？

答：尊敬的投资者您好！前三季度，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 13.37 亿元，同比增长 19.03%，销售费用占营业收入的比例约为 4.85%，较去年同期变动不大。感谢您对公司的关注。

22、请问公司三季度产品单价增长的主要原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！公司对外销售的轮胎产品包括全钢胎、半钢胎和非公路轮胎，每类轮胎产品的平均单价差异较大。根据公司报表收入及轮胎总销量计算的“轮胎平均价格”波动的主要原因是不同类别轮胎的销量占比有所变化。感谢您对公司的关注。

23、请问公司目前都在哪些新能源车企里面配套？

答：尊敬的投资者您好！公司目前已配套比亚迪、吉利、蔚来、长安、越南 VinFast 等多家国内外新能源汽车企业。公司未来将不断推进与现有及其他优势车企的合作。感谢您对公司的关注。

24、三季度原材料价格下行对公司盈利推动大吗？

答：尊敬的投资者您好！今年三季度轮胎原材料价格整体低位震荡，有利于降低公司原材料成本及提升公司盈利空间。感谢您对公司的关注。

25、公司对原材料如何进行管理？

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。感谢您对公司的关注。

26、麻烦领导介绍下公司三季度经营情况，谢谢。

答：尊敬的投资者您好！公司前三季度的轮胎产量、轮胎销量

	<p>及营业收入均创历史同期新高。公司开发的多款产品在知名赛事及测试中取得好成绩；推出的液体黄金轮胎时尚系列、长途干线物流专用胎、低滚阻节油胎、液体黄金缺气保用胎等创新产品进一步完善了产品布局；公司非公路轮胎持续深化与矿企、工程机械企业的业务合作，协同效应持续释放，助力公司在国际市场的竞争力与影响力不断增强。同时，公司加快推进数字化转型，打造以用户为中心的营销全链路数字生态，通过持续优化用户体验与业务流程，不断提升运营效率，增强用户粘性与品牌综合影响力。通过举办主题宣传活动、参与高端赛事及行业展会等多维度举措加码品牌建设。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”，公司位列第 10 位，为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 2025 年度“中国 500 最具价值品牌”榜单第 105 位，品牌价值连续八年持续提升；5 月，在北京举办的“2025 品牌日商标品牌发展会议”上，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。</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