

证券代码：600469

证券简称：风神股份

风神轮胎股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华夏基金、民生加银基金、中加基金、信达澳亚、泰达宏利、众安保险、清和泉资本、申万宏源、民生证券、国盛证券、华创证券、山西证券、西南证券等机构的分析师、研究员、投资经理
时间	2024年6月18日-6月30日
地点	线上会议、线下调研
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：王建军 董事会秘书：张琳琳 证券事务代表：孙晶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、从2023年开始，公司从财务报表层面有了一个显著的变化，这些变化主要是因为咱们采取了怎样的举动或者是市场发生了什么变化？</p> <p>回复：主要得益于良好的外部环境和内部挖掘潜力的两个维度。</p> <p>从外部环境来看，2023年至今是轮胎行业发展的有利时期，首先是市场环境良好，其次是原材料价格处于相对低位，为利润提升打下基础。随着中国制造业、汽车产业、轮胎行业的高质量发展和对国际品牌的替代，中国轮胎行业的竞争优势有望日益凸显，盈利能力将逐步提升。</p> <p>从公司内部挖掘潜力的情况看，风神股份具备一定的发</p> <p>展基础，品牌、技术、制造、精益管理等方面均有历史积累，逐步实现了从量变到质变的过程。近三年公司在产品结构调整方面取得了较大突破，高毛利的工程子午胎、工程巨胎销</p>

售情况良好，国际化也有一定进展。公司管理层以市场为导向，注重通过市场来释放内部优势，取得了一定进展，仍需继续努力。

2、请公司对风神股份在工程巨胎领域的未来发展进行展望？

回复：工程巨胎被定义为风神股份的核心竞争力，工程巨胎成为了公司的重要产品之一，甚至可以称之为战略产品，主要基于如下几个因素：

第一，公司具备发展巨胎业务的历史积累。风神股份在中国轮胎界具有较大的影响力。风神股份的核心技术是从工程胎演化出来的，诸多技术和产品优势可溯源至工程胎产品。巨胎是工程胎的细分品类，主要应用于大型矿山，公司在上个世纪就有相关产品的技术基础。随着市场环境的变化，历史积累的技术底蕴、品牌底蕴以及制造底蕴成为公司发展巨胎业务的比较优势。

第二，巨胎具有一定的技术门槛，产品附加值较高。从全球范围看，大型矿山的建设使得巨胎的需求量持续增加，但可选品牌相对较少，主要市场份额集中于世界级三巨头，中国只有 3-5 家能够生产巨胎产品的企业。风神股份的巨胎产品除了上述的技术底蕴和品牌底蕴以外，在产品性能上也有所积累，在产品表现、研发能力、制造能力、检测能力方面在国内具有一定的优势，且随着国际市场机遇的到来，公司的巨胎市场得以快速打开，取得了一定的进展，为后续发展奠定了良好基础。

第三，符合公司作为央企控股上市公司的使命与担当。公司是中国轮胎行业中唯一一家央企控股的上市公司。巨胎作为轮胎领域具有国产替代需求的产品，符合中央企业的发展方向，有利于补齐国家科技短板、保障供应安全，有利于体现公司的使命与担当。

3、请介绍工程巨胎行业的整体情况以及风神股份对该

领域未来年度的产能规划？

回复：工程巨胎绝大多数的市场集中于海外，在海外约有 10 个以上的矿业国家是潜在的市场，例如独联体地区、澳大利亚、印度尼西亚、秘鲁、巴西、南非等。该市场容量已达到 30 万条左右，三巨头占据了 85%以上的市场份额。

中国企业的巨胎产品于 2021 年前后借助国际市场变化带来的机遇得以进入海外市场，诸多矿山仍在投标入围、试用的阶段。风神股份进入市场较早，在独联体地区、东南亚、拉丁美洲等地均进行了业务拓展，具备了一定的市场基础。

公司的巨胎销量从 2021 年至 2023 年实现了快速增长，在国内同行业中具有一定的比较优势。公司希望充分把握市场机遇，加大业务投入，以期进一步扩大比较优势。

4、公司是否计划进行海外布局？

回复：公司尚未明确未来海外布局的计划，目前的重点集中于与倍耐力工业（PTN）的业务协同方面。后续双方将结合实际发展情况，加深双方的协同关系，在产能布局方面存在谋求进一步合作的可能性。

双方目前在全球市场布局方面协同情况良好。例如，风神股份将中国、东南亚、独联体地区等地区作为主要市场，且基础较为良好，在该地区以公司品牌为主，PTN 品牌为辅；倍耐力工业（PTN）在欧洲、土耳其、巴西等地市场基础较好，则以 PTN 品牌为主，公司的品牌为辅。

以市场协同为基础，随着双方合作不断深化，后续产能也将进行合理地协同与分配。

5、近期原材料、海运费上涨较多，是否会对公司产生较大影响？

回复：对公司具有一定影响，但整体可控。原材料采购方面，公司通过不均衡采购尽量降低原材料价格的波动影响。海运方面，对行业整体存在一定影响，公司在该领域与相关合作伙伴关系紧密，影响相对较低。

6、原材料采购是否存在提升库存的情况？一般正常情况下库存是多长时间？

回复：整体库存保持在一个月左右，不同类型产品存在差异。现阶段原材料采购渠道较为畅通，故库存相对较低。公司会根据原材料预期价格动态调整，如果认为后期价格相对平稳，则会正常准备库存；如果预期价格上涨，则会适当增加库存，也就是所谓的不均衡采购。

7、公司轮胎产品是否存在涨价计划？

回复：涨价主要取决于原材料价格 and 市场需求，风神股份具有综合性的定价策略，主要根据上游价格波动、市场份额要求及市场活跃度综合确定。后续是否继续推动涨价尚有不不确定性。

8、公司对于市值管理是否有所预期或期待？

回复：有所期待。央企控股上市公司按照国务院国资委的要求，均在加强市值管理，风神股份也积极响应号召，努力做好市值管理相关工作。

一方面公司增加了投资者交流的频次，包括今年5月10日以直播形式进行了业绩说明会，并举办了较多的投资者线下交流活动，以期向资本市场传递声音，增加资本市场关注度；另一方面公司坚持做好经营业绩，积极推动项目投资、设备更新、降本增效，以期推动基本面持续改善，充分挖掘内生潜力，为股东带来更大的回报。

9、目前在建的8万条项目进展如何？是否已投产，产能是否符合预期？

回复：巨型及特种工程子午胎改扩建项目已基本建设完成，土建工程、设备购置及安装已基本结束，大部分设备已调试完成并投入生产。

10、在小规格工程胎的结构上，小尺寸销量缩减、大尺寸销量增加具体代表什么含义？

回复：以最有代表性的宽体自卸车为例，其车型具有大

型化趋势，则匹配的轮胎规格需相应增加，包括一些矿山运输车辆，为了提升运输效率，大型化趋势也较为明显。

风神股份的产品在大型化上具有一定的比较优势，具备引领部分市场的能力，可以在大型化趋势中获得一定的产品性价比红利。