

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 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☒ 其他：线上交流 ☒ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称	MFS 投资、国投瑞银基金、汇添富基金、易方达基金、景林资产、太和致远私募、信达证券、华泰证券、中信证券、瑞银证券、申万宏源证券等
时间	2025 年 10 月
地点	现场：青岛市市北区郑州路 43 号橡胶新材料大楼会议室
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	一、公司简介： 赛轮集团股份有限公司创建于 2002 年，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。 根据美国《轮胎商业》发布的 2024 年全球轮胎企业 75 强排行榜，公司位居第 10 位。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，是中国最具价值的轮胎品牌。公司连续七年上榜“亚洲品牌 500 强”，还以 1,128.96 亿元品牌价值位列 2025 年“中国 500 最具价值品牌”第 105 位，品牌价值连续八年持续提升。 公司 2025 年 1-9 月实现营业收入 275.87 亿元，同比增长 16.76%；实现归母净利润 28.72 亿元。公司第三季度实现营业收入 100 亿元，同比增长 18.01%，实现归母净利润 10.41 亿元，截至 2025 年 9 月 30 日，公司总资产为 458.25 亿元，较去年年末增长 13.75%。公司前三季度轮胎产量 6,098 万条，同比增长 12%，销量 6,045 万条，同比增长 12.2% 公司已在中国的青岛、东营、沈阳、潍坊及海外的越南、柬埔寨

寨、墨西哥、印尼建有轮胎生产基地，埃及、沈阳新和平生产基地的建设正按规划推进。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。截至目前，公司共规划建设年生产 3,155 万条全钢子午胎、1.09 亿条半钢子午胎和 46.7 万吨非公路轮胎的生产能力。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况：

1、海运费变化是否会降低公司成本？

答：2025 年以来，全球主要航线海运价格未出现大幅波动，整体维持在相对稳定的区间。随着公司业务规模持续扩大，公司与部分船运公司建立长期合作。公司会密切关注海运市场变化，通过优化运输条款、统筹全球发货来源等方式，持续控制海运相关成本。总体来看，当前阶段海运费未对公司整体成本构成显著影响。

2、华东试验场开始营业了吗？

答：公司华东试验场规划建设智能网联、性能测试、耐久测试、试验室测试、运维服务等五大区域,其中包括 20 余条高标准测试道路,正向规划、分步实施、商乘一体,可以满足全系列车型与主要汽车零部件企业的要求。公司增资控股华东试验场后，进一步增强其资金实力,有利于推进新一期项目的建设,可以更好的满足公司相关轮胎产品的检测、试验等需求,也有助于提升华东试验场汽车及相关零部件的测试能力,以便为广大客户提供更智能、更便捷、更高效的场地服务。2025 年 9 月，该试验场投资建设的国内首家非公路轮胎测试平台正式完工，填补了国内非公路轮胎及其设备设施专业测试领域空白，对推动我国轮胎产业自主创新与高质量发展具有重要意义。

3、赛轮新和平的建设进展？

答：赛轮新和平改建后将具备年产 330 万条全钢胎及 2 万吨非公路轮胎生产能力，有利于进一步完善公司产能布局，可以更好地保障产品供应，提升公司应对风险的能力，进而可以增强公司综合

实力。目前赛轮新和平工厂正在按规划推进建设中。

4、公司配套业务开展的如何？

答:截至目前，公司全钢产品已成功配套一汽解放、中国重汽、宇通客车、比亚迪、吉利远程商用车、三一重工、东风汽车、北汽福田、陕汽商用车、潍柴新能源等知名企业；半钢产品已成功配套比亚迪、吉利、奇瑞、长安、一汽-大众、北汽、蔚来、南京依维柯、越南 VinFast 等国内外知名企业；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。9 月，一汽-大众德系全能硬实力 SUV——捷达 VS8 正式上市，公司成为该车型的独家轮胎配套供应商，实现了公司在合资品牌配套领域的重大突破。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。

5、公司非公路胎今年有开拓新客户吗？

答:公司在非公路轮胎市场实现了多项突破。今年与全球最大的铁矿石生产商之一的淡水河谷建立合作；在澳大利亚，公司巨型工程子午胎产品获得了国际矿业巨头必和必拓的认可；在东南亚，公司与广晟矿业集团下属泛奥公司签署了年度长协，为其老挝普巴矿业旗下两座大型金属矿山提供全方位、高性能的轮胎解决方案；在非洲，公司与力拓集团签订了五年供应协议暨全球框架协议，为其部分自有矿卡及配套辅助设备提供全套轮胎解决方案，并将逐步与力拓集团其他全球项目开启合作。

6、埃及工厂目前的建设进展？

答：埃及工厂预计总投资约 2.9 亿美金，共规划建设年产 300 万条半钢胎及 60 万条全钢胎。目前已开始进行前期土建环节的工作，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。

7、原材料价格下降，是否降低公司的成本？

	答:公司第三季度天然橡胶、合成橡胶、炭黑、钢丝帘线四项主要原材料的综合采购价格同比下降 8.30%，环比下降 7.44%。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。若原材料价格持续下降，有利于降低公司的生产成本。 8、墨西哥和印尼工厂的情况？ 答：墨西哥和印尼工厂的半钢胎今年 5 月均已实现首胎下线，印尼工厂的全钢胎和非公路轮胎已于今年 8 月实现首胎下线。墨西哥工厂设计年产能 600 万条半钢胎，印尼工厂设计年产能 300 万条半钢胎、60 万条全钢胎及 3.7 万吨非公路轮胎。两工厂目前处于产能爬坡过程中。 9、欧盟反倾销调查对于公司欧洲市场的订单是否会有比较大的影响？ 答：目前公司出口到欧盟的订单基本都已转移到公司位于海外的工厂生产及发货，欧盟对中国轮胎的反倾销政策落地预计不会对公司订单产生不利影响。 10、三季度产品单价提升的原因？ 答：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。
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