

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动
参与单位名称	投资者
时间	2025年5月12日(周一)下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开
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、2024年液体黄金轮胎销售额是多少，2025年1季度是多少？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，经过多年的技术沉淀，公司自主研发的液体黄金轮胎成功解决了“滚动阻力、抗湿滑、耐磨性”三大性能难以同时优化的“魔鬼三角”问题，使轮胎同时实现了安全、耐磨和节能。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。</p> <p>2、您好，请问公司是否有专门的市值管理部门？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，为加强上市公司市值管理工作，进一步规范公司的市值管理行为，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益，积极响应《上市公司监管指引第10号—市值管理》中关于鼓励上市公司建立市值管理制度的号召，公司制定了《市值管理制度》，该制度已经公司董事会审议通过，该制度也明确了公司市值管理工作的执行部门。感谢您对公司的关注。</p> <p>3、您好，刘董，咱们公司在品牌建设和零售配合上面，主要采取哪些措施，成效如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，2024年，公司不断加大对国内市场渠道建设和经销商选择培育等方面投入力度，持续推进国内市场的布局，努力打通C端营销服务的“最后一公里”。公司积极探索新销售模式，在部分地区成立了全资或与经销商成立合资公司，不断下沉渠道以更加贴近市场和客户。2024年末，公司国内</p>

轮胎门店数量较年初增长约 30%。此外，公司还构建了有效的产销一体化渠道体系，国内替换市场网络遍布 34 个省级行政区。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。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”，公司进入前十名，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。

4、您好刘董，咱们几个工厂的开工率情况如何，后续有没有进一步提高产能利用率的可能性？另外在零售上面，公司下一步战略是什么，目前取得了什么成效？

答：尊敬的投资者您好，今年以来，公司开工率仍位于较高水平。公司柬埔寨工厂全钢胎扩建及印尼工厂、墨西哥工厂项目计划今年年内投产。2024 年，公司不断加大对国内市场渠道建设和经销商选择培育等方面投入力度，持续推进国内市场的布局，努力打通 C 端营销服务的“最后一公里”。公司积极探索新销售模式，在部分地区成立了全资或与经销商成立合资公司，不断下沉渠道以更加贴近市场和客户。2024 年末，公司国内轮胎门店数量较年初增长约 30%。感谢您对公司的关注。

5、请问，中美日内瓦经贸会谈联合声明，对公司业务是否有积极影响？

答：尊敬的投资者您好，公司已在中国的青岛、东营、沈阳、潍坊及海外的越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，并正在推进墨西哥、印度尼西亚等生产基地的建设，未来将持续布局全球化生产，通过全球化产能布局，公司在多个维度实现战略升级与效益提升，一方面，通过全球生产基地的协同效应，公司能够缩短供货周期，更高效便捷地服务现有客户，并有效拓展海外市场，吸引新客户。另一方面，全球化产能布局也可以有效降低因地区间贸易摩擦产生的风险，支持企业的长期稳定发展。感谢您对公司的关注。

6、您好刘董，请您说明下一季度应收账款新增原因？

答：尊敬的投资者您好，随着公司销售规模的扩大，公司应收账款金额较期初有所增加。公司未来将持续关注应收账款情况，并将其控制在合理范围内。感谢您对公司的关注。

7、公司一季度应收账款较多，二季度能缓解吗？现金流不会有问题吧

答：尊敬的投资者您好，随着公司销售规模的扩大，公司应收账款金额较期初有所增加。公司未来将持续关注应收账款情

况，并将其控制在合理范围内。感谢您对公司的关注。

8、华东智能网联汽车试验场，未来的盈利模式是怎样的？

答：尊敬的投资者您好，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。公司本次增资控股华东试验场后将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。感谢您对公司的关注。

9、是否会有新的轮胎材质以进一步打破魔鬼三角

答：尊敬的投资者您好，公司坚持基础研究与应用研究相结合的研发战略，持续加大研发投入，构建了“基础研究+技术攻关+成果转化”的创新生态链，逐步推动产品向高端化、智能化、绿色化方向转型。公司凭借产品的技术领先性与品质稳定性获得了广大消费者的认可。2024 年，公司依托底层技术创新优势，构建了全场景产品矩阵，针对乘用车、商用车及特种车辆等多个细分领域开展产品迭代，形成覆盖城市通勤、长途运输、复杂路况等多维使用场景的解决方案，更好地满足了不同消费者的需求。去年 8 月，公司液体黄金冰雪轮胎 WP81 正式上市。此外，公司还推出了多款液体黄金 RFT 产品，在保留缺气保用功能的基础上实现舒适性优化，进一步拓宽了高端轮胎应用场景。感谢您对公司的关注。

10、李总，您好，赛轮对国内新开发的合作门店有什么支持政策吗？可以提升门店推销液体黄金轮胎的动力

答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司不断加大对国内市场渠道建设和经销商选择培育等方面投入力度，持续推进国内市场的布局，努力打通 C 端营销服务的“最后一公里”。公司积极探索新销售模式，在部分地区成立了全资或与经销商成立合资公司，不断下沉渠道以更加贴近市场和客户。2024 年末，公司国内轮胎门店数量较年初增长约 30%。此外，公司还构建了有效的产销一体化渠道体系，国内替换市场网络遍布 34 个省级行政区。2024 年，公司非经销渠道取得突破性进展，实现营业收入 23.36 亿元，同比大增 83%。感谢您对公司的关注。

11、公司目前已经做到了行业上市公司营收、利润第一，且是行业内利润第一，且公司国内、国外毛利率明显高于同行，请问这些是因为非公路轮胎的原因吗？公司半钢及全钢的价格、性能是否高于同行的公司？

答：尊敬的投资者您好，受前期战略实施落地的影响，公司不断完善全球化战略布局，持续加大研发投入并开展技术创新，数字化转型、品牌建设及可持续发展等工作效果持续显现，2024 年轮胎产量和销量分别达 7481.11 万条、7215.58 万条，均创历史

新高。2025年一季度产销量分别达1988.33万条、1937.39万条，同比均有所增长。感谢您对公司的关注。

12、公司会继续给小米的高端车型配套吗？

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。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，公司仍然是2025赛季国际汽联F4方程式中国锦标赛的官方轮胎供应商，同时还成为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。感谢您对公司的关注。

13、去年我的车一下液体黄金，各方面除了耐用性有待时间检验其他效果确实很好，质量不亚于国际一线品牌。请问公司，液体黄金大概占公司的销售比例是多少？

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。另外，公司还通过在央视、凤凰卫视等权威媒体投放液体黄金轮胎宣传片、车友会、汽车赛事、体育赛事等多种方式进行产品营销。未来，公司将持续优化战略布局，积极整合内外部资源，让更多消费者了解液体黄金轮胎的优异性能，促进液体黄金轮胎销量的不断提升。感谢您对公司的关注。

14、公司配套业务是否有新增其他车企？

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家卡车、轿车、工程机械生产企业配套全钢、半钢和非公路轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎产品已成功配套一汽解放、中国重汽、宇通客车、比亚迪、三一重工、东风汽车、北汽福田、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南Vinfast等国内外汽车企业。公司与小米汽车合作开发的赛道高性能轮胎PT01上架“小米有品”商城，搭载该款轮胎的小米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。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、爱科、道依茨法尔、徐工集团、北方重工、三一重工、同力重工、山东临工、潍柴雷沃、中国一拖等国内外知名企业。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。

15、公司面对关税升级的情况是打算如何消化这部分增高的成本，是否可以提价来转嫁？

答：尊敬的投资者您好，公司已在中国的青岛、东营、沈

阳、潍坊及海外的越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，并正在推进墨西哥、印度尼西亚等生产基地的建设，未来将持续布局全球化生产，通过全球化产能布局，公司在多个维度实现战略升级与效益提升，一方面，通过全球生产基地的协同效应，公司能够缩短供货周期，更高效便捷地服务现有客户，并有效拓展海外市场，吸引新客户。另一方面，全球化产能布局也可以有效降低因地区间贸易摩擦产生的风险，支持企业的长期稳定发展。感谢您对公司的关注。

16、市场传言中策橡胶放弃了墨西哥工厂，赛轮是已经建厂，不得不继续运营？墨西哥工厂会亏，公司怎么看这种说法？

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂规划产能为年产 600 万条半钢子午线轮胎，根据目前的建设进度，墨西哥工厂预计今年上半年投产。根据美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日的消息，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议 (USMCA)》的一部分，将免于 25% 的关税。感谢您对公司的关注。

17、刘董，您好，美国如果实行高关税，对赛轮有什么影响？是利多还是利好？

答：尊敬的投资者您好，公司已在中国的青岛、东营、沈阳、潍坊及海外的越南、柬埔寨建有轮胎生产基地，并正在推进墨西哥、印度尼西亚等生产基地的建设，未来将持续布局全球化生产，通过全球化产能布局，公司在多个维度实现战略升级与效益提升，一方面，通过全球生产基地的协同效应，公司能够缩短供货周期，更高效便捷地服务现有客户，并有效拓展海外市场，吸引新客户。另一方面，全球化产能布局也可以有效降低因地区间贸易摩擦产生的风险，支持企业的长期稳定发展。感谢您对公司的关注。

18、2024 年前三季度经营现金流同比下降，主要因原材料采购增加。公司如何优化供应链成本？未来是否有债务融资计划？资产负债率 50% 是否处于合理区间？

答：尊敬的投资者您好，2025 年第一季度，公司天然橡胶、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增长 4.51%，环比下降 7.94%，已较四季度明显好转。进入 4 月份以来，轮胎行业原材料成本端出现积极变化，价格逐渐回落，对成本端影响逐步减弱。感谢您的关注。

19、墨西哥工厂预计 2025 年上半年投产（600 万条半钢胎产能），请问投产后将优先覆盖哪些市场？如何平衡北美与欧洲市场的需求？若美国关税政策进一步收紧，是否有调整产能分配的预案？

答：尊敬的投资者您好，墨西哥工厂投产后，公司将会根据市场、项目运营等情况确定具体销售区域。墨西哥工厂尚有部分预留土地，公司将根据市场需求及外部政策等因素确定是否进行项目扩建。根据美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日的消息，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议 (USMCA)》的

一部分，将免于 25% 的关税。感谢您对公司的关注。

20、国内的市场份额还有较大的提升空间，请问公司接下来对国内未来市场有哪些规划

答：尊敬的投资者您好，2024 年，公司不断加大对国内市场渠道建设和经销商选择培育等方面投入力度，持续推进国内市场的布局，努力打通 C 端营销服务的“最后一公里”。公司积极探索新销售模式，在部分地区成立了全资或与经销商成立合资公司，不断下沉渠道以更加贴近市场和客户。2024 年末，公司国内轮胎门店数量较年初增长约 30%。此外，公司还构建了有效的产销一体化渠道体系，国内替换市场网络遍布 34 个省级行政区。2024 年，公司非经销渠道营业收入同比增长 83%。感谢您对公司的关注。

21、墨西哥工厂马上投产了，投产后一年营业额多少

答：尊敬的投资者您好，相关数据请参阅公司披露的墨西哥项目可行性研究报告。感谢您对公司的关注。

22、李总，您好。请问公司 24 年全钢，半钢，非公路三大业务毛利率各是多少，谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年整体毛利率为 27.58%，其中各类轮胎产品的毛利率均处于历史同期较好水平。感谢您对公司的关注。

23、公司墨西哥工厂是否是 2025 年 5 月首胎下线？印尼工厂 6 月首胎下线？

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂及印尼工厂均按照规划稳步推进建设中，目前进展顺利，预计今年上半年投产。感谢您对公司的关注。

24、公司实际控制人公告了近 10 亿的增持计划，请问何时开始执行，是否遇到款项还未下放暂且不能增持的情况？

答：尊敬的投资者您好，公司实控人前期提出了增持计划。后期，公司会持续关注增持进展，并会严格按监管要求进行信息披露。感谢您对公司的关注。

25、公司在非公路轮胎市场的全球占有率是多少？

答：尊敬的投资者您好，公司非公路轮胎产品经过长期的市场验证，得到市场的广泛认可。目前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、同力重工、徐工集团、雷沃重工、山东临工等国内外知名企业。今年公司非公路轮胎市场拓展顺利，近期与全球头部矿企力拓集团在澳大利亚珀斯签订了几内亚西芒杜项目 2025-2030 五年供应协议暨全球框架协议。感谢您对公司的关注。

26、目前汽车配套轮胎有哪些车型？未来会和哪些车企进行合作？

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家卡车、轿车、工程机械生产企业配套全钢、半钢和非公路轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎产品已成功配套一汽解放、中国重汽、宇通客车、比亚迪、

三一重工、东风汽车、北汽福田、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南 Vinfast 等国内外汽车企业。公司与小米汽车合作开发的赛道高性能轮胎 PT01 上架“小米有品”商城，搭载该款轮胎的小米 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。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、爱科、道依茨法尔、徐工集团、北方重工、三一重工、同力重工、山东临工、潍柴雷沃、中国一拖等国内外知名企业。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。

27、公司最新配套车企有哪些？

答：尊敬的投资者您好，公司已为多家卡车、轿车、工程机械生产企业配套全钢、半钢和非公路轮胎产品，公司全钢和半钢轮胎产品已成功配套一汽解放、中国重汽、宇通客车、比亚迪、三一重工、东风汽车、北汽福田、奇瑞、吉利、长安、蔚来、北汽、越南 Vinfast 等国内外汽车企业。公司与小米汽车合作开发的赛道高性能轮胎 PT01 上架“小米有品”商城，搭载该款轮胎的小米 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。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、爱科、道依茨法尔、徐工集团、北方重工、三一重工、同力重工、山东临工、潍柴雷沃、中国一拖等国内外知名企业。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。

28、墨西哥工厂预计 2025 年上半年投产，请问投产后将优先覆盖哪些市场？如何平衡北美与欧洲市场的需求？若美国关税政策进一步收紧，是否有调整产能分配的预案？

答：尊敬的投资者您好，墨西哥工厂投产后，公司将会根据市场、项目运营等情况确定具体销售区域。墨西哥工厂尚有部分预留土地，公司将根据市场需求及外部政策等因素确定是否进行项目扩建。根据美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日的消息，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议 (USMCA)》的一部分，将免于 25% 的关税。感谢您对公司的关注。

29、大股东开始增持了吗？

答：尊敬的投资者您好，公司实控人前期提出了增持计划。后期，公司会持续关注增持进展，并会严格按监管要求进行信息披露。感谢您对公司的关注。

30、大股东开始回购了吗？

答：尊敬的投资者您好，公司目前尚未开展股票回购业务。公司如有相关计划，将严格按照监管要求履行信息披露义务。公司实际控制人前期提出了增持公司股票的方案，具体请参阅相关公告。感谢您对公司的关注。

31、公司近年保持稳定分红，但 2024 年净利润增速放缓。未

来分红比例是否会调整？是否有回购计划以增强股东信心？

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 2024 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。公司若推出股票回购计划，将会严格按监管要求进行信息披露。感谢您对公司的关注。

32、请问公司如何规避原材料价格大幅波动？

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。

33、液体黄金轮胎在国内和国外销量怎么样？

答：尊敬的投资者您好，经过多年的技术沉淀，公司自主研发的液体黄金轮胎成功解决了“滚动阻力、抗湿滑、耐磨性”三大性能难以同时优化的“魔鬼三角”问题，让每条轮胎同时实现了安全、耐磨和节能。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。

34、液体黄金轮胎今年销量怎么样？国内有增长吗？

答：尊敬的投资者您好，经过多年的技术沉淀，公司自主研发的液体黄金轮胎成功解决了“滚动阻力、抗湿滑、耐磨性”三大性能难以同时优化的“魔鬼三角”问题，让每条轮胎同时实现了安全、耐磨和节能。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。

35、公司 2024 年国内销售的毛利率有所提升，这是因为液体黄金轮胎销售占比提升吗？

答：尊敬的投资者您好，经过多年的技术沉淀，公司自主研发的液体黄金轮胎成功解决了“滚动阻力、抗湿滑、耐磨性”三大性能难以同时优化的“魔鬼三角”问题，让每条轮胎同时实现了安全、耐磨和节能。液体黄金轮胎产品在国内替换市场的终端售价对标国际一线轮胎品牌，其销量的提升会增加公司毛利率水平。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。

36、今年欧盟轮胎数据库中在 C1 级产品中已经有中国公司（玲珑、中策、万力）出现了 3A 级产品，公司目前的 3A 级产品只

有 C3 级，公司是否在 C1 级轮胎上还存在不足的问题，这也是市场上反应公司在半钢市场能力不足？

答：尊敬的投资者您好，公司始终坚持以创新驱动发展战略，目前建立了具有自主知识产权的半钢子午线轮胎、全钢子午线轮胎、非公路轮胎三大轮胎制造技术体系。同时，公司在技术研发、人才培养、设备提升等各方面持续增加投入，在中国青岛、加拿大多伦多、德国法兰克福、越南胡志明建有研发中心，在各地工厂也建立了属地化的技术研究部门，形成了全球化的技术研发体系。截至 2024 年末，公司拥有有效专利 2008 项，其中发明专利 177 项；拥有有效软著 116 项；累计制定或修订国际、国家及行业标准 200 余项。在科技创新领域，公司荣获中国工业经济联合会第七届中国工业大奖、山东省技术发明一等奖、中国石化联合会技术发明一等奖等国家、省部级科技奖励奖项。感谢您对公司的关注。

37、尊敬的李董，您好！请问：公司董家口项目目前有无进展？现阶段的高关税政策是否会使公司推迟甚至取消董家口项目规划？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，董家口新材料项目已经动工建设，轮胎项目正在协调政府部门准备各项前期手续，初步计划 2025 年年内启动部分项目建设。感谢您对公司的关注。

38、尊敬的李董，您好！根据有关报道，公司墨西哥工厂本月将首胎下线。请问：首胎下线至规模量产中间大约需要多长时间？将来墨西哥工厂的产品是否已经或有希望符合（美墨加协定）中关于原产地认定的要求？公司是否有扩大墨西哥工厂产能的计划？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司墨西哥工厂规划产能为年产 600 万条半钢子午线轮胎。首胎下线到规模量产的时间尚需根据项目建设内容、质量稳定性等情况确定，公司将在保证产品质量前提下，尽量缩短产能爬坡进度。墨西哥工厂尚有部分预留土地，公司将根据市场需求及外部政策等因素确定是否进行项目扩建。根据美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日的消息，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议 (USMCA)》的一部分，将免于 25% 的关税。感谢您对公司的关注。

39、2024 年公司在半钢、全钢、非公路轮胎分别销量是多少？

答：尊敬的投资者您好，公司 2024 年半钢销量超过 5900 万条、全钢销量超过 1200 万条、非公路轮胎销量接近 60 万条。感谢您对公司的关注。

40、公司的大股东第二次增持已经开始了吗？

答：尊敬的投资者您好，公司实控人前期提出了增持计划。后期，公司会持续关注增持进展，并会严格按监管要求进行信息披露。感谢您对公司的关注。

41、尊敬的刘董，您好！我注意到公司近几年来，产品内销

占比有所提高，而且可喜的是内销部份毛利率逐年提高，去年达到20以上，比主要友商高了2至8个百分点。请问：您是否认为这一趋势可以持续？假如将来高关税无法规避，您是否认为出口转内销是公司未来的策略之一？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视国内市场，2024年，公司不断加大对国内市场渠道建设和经销商选择培育等方面投入力度，持续推进国内市场的布局，努力打通C端营销服务的“最后一公里”。公司积极探索新销售模式，在部分地区成立了全资或与经销商成立合资公司，不断下沉渠道以更加贴近市场和客户。公司作为全球轮胎行业的重要参与者，产品出口至180多个国家和地区，公司将不断完善全球化战略布局，以构建高效协同的全球化运营体系为目标，通过“全球一个工厂”管理模式的深度实践，持续强化国际竞争力。感谢您对公司的关注。

42、尊敬的刘董，您好！在目前全球关税不确定的情形下，公司海外工厂因地域或经营所带来的相对优势还会继续存在吗？公司是否已经有了应对策略？谢谢！

答：尊敬的投资者您好，根据美国海关和边境保护局当地时间5月1日的消息，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议(USMCA)》的一部分，将免于25%的关税。根据目前项目建设进度，公司墨西哥工厂计划今年上半年投产。感谢您对公司的关注。

43、最新季度国内销量如何？

答：尊敬的投资者您好，2025年一季度产销量分别达1988万条、1937万条，同比分别增长15.25%、16.84%。感谢您对公司的关注。

44、李总您好，请问今年墨西哥和印尼工厂出货量具体怎么展望

答：尊敬的投资者您好，根据目前的建设进展，预计墨西哥工厂今年上半年投产，印尼工厂预计今年年内投产，这些项目投产后，公司将会根据市场情况、项目运营情况等确定具体产销量计划。感谢您对公司的关注。

45、回购进行的什么样了

答：尊敬的投资者您好，公司目前尚未开展回购业务。公司如有相关计划，将严格按照监管要求履行信息披露义务。公司实际控制人前期提出了增持公司股票的方案，具体请参阅相关公告。感谢您对公司的关注。

46、行业在2024年4季度和2025年1季度业绩受原材料影响，请问1季度的原材料采购情况比高位下降了多少？

答：尊敬的投资者您好，2025年第一季度，公司天然橡胶、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增长4.51%，环比下降7.94%。2025年第一季度，公司营业收入及归属于母公司的净利润均同比增长。感谢您对公司的关注。

47、公司在一季度的发货情况有没有感受到美国关税的影

	<p>响？出现抢出口等情况？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司今年第一季度生产、发货等经营情况正常，没有明显感受到“抢出口”情况。感谢您对公司的关注。</p> <p>48、李总您好，请问 2024 年度理赔费大概是多少，还有董家口轮胎项目和新材料项目的计划和进展如何，谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司近几年销量增长迅速，但公司产品的理赔金额仍处于相对较低水平。董家口新材料项目已经动工建设，轮胎项目正在协调政府部门准备各项前期手续，初步计划 2025 年年内启动部分项目建设。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