

公司代码：601058

公司简称：赛轮轮胎

赛轮集团股份有限公司
2019 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	赛轮轮胎	601058	赛轮金宇

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	宋军	李吉庆
电话	0532-68862851	0532-68862851
办公地址	青岛市郑州路43号橡塑新材料大楼	青岛市郑州路43号橡塑新材料大楼
电子信箱	ziben@sailuntire.com	ziben@sailuntire.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	17,637,048,583.60	15,288,201,642.93	15.36
归属于上市公司股东的净资产	6,741,657,901.81	6,308,479,413.74	6.87
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	1,314,357,522.52	440,194,673.81	198.59
营业收入	7,091,909,447.70	6,564,747,464.51	8.03
归属于上市公司股东的净利	506,995,443.75	318,186,270.05	59.34

润			
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	481,186,795.49	291,079,902.69	65.31
加权平均净资产收益率(%)	7.72	5.21	增加2.51个百分点
基本每股收益(元/股)	0.19	0.12	58.33
稀释每股收益(元/股)	0.19	0.12	58.33

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		58,008				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
					质押	
新华联控股有限公司	境内非国有法人	14.71	397,431,755	188,087,774	质押	378,087,774
杜玉岱	境内自然人	9.54	257,678,538	109,717,868	质押	206,141,108
延万华	境内自然人	4.27	115,379,842	50,021,943	质押	47,021,900
陆家嘴国际信托有限公司—陆家嘴信托—国裕1号单一资金信托	未知	3.36	90,858,585	0	无	
青岛煜明投资中心(有限合伙)	其他	2.87	77,418,000	0	质押	77,418,000
袁仲雪	境内自然人	2.48	66,897,906	23,000,000	质押	25,340,000
黄山海慧科技投资有限公司	境内非国有法人	2.32	62,695,924	62,695,924	质押	53,280,000
招商银行股份有限公司—东方红睿丰灵活配置混合型证券投资基金(LOF)	未知	1.77	47,802,152	0	无	
张雅军	境内自然人	1.28	34,577,114	0	无	
泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品—019L—CT001沪	未知	1.28	34,453,899	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，杜玉岱担任青岛煜明投资中心(有限合伙)的普通合伙人；延万华与杜玉岱签订了《股份委托管理协议》，约定将其所持有股份委托给杜玉岱管理；袁仲雪与杜玉岱签署了《一致行动协议》，约定袁仲雪及其控制的关联主体均应与杜玉岱保持一致行动。因此，青岛煜明投资中心(有限					

	合伙)、延万华、袁仲雪构成杜玉岱的一致行动人。黄山海慧科技投资有限公司与新华联控股有限公司签署了《一致行动协议》，因此，黄山海慧科技投资有限公司构成新华联控股有限公司的一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

近年来，以美国为代表的贸易摩擦不断升级，给国内轮胎企业的出口带来了诸多不利影响，加上中国经济处于增长放缓的状态以及国内新旧动能转换和结构转型升级的持续推进，使轮胎企业面临着巨大的内外部环境压力。公司上下在管理层的正确领导下，紧紧围绕“做一条好轮胎”的使命，坚持客户导向，聚焦价值创造，取得了以下成绩：2019年上半年，公司实现营业收入70.92亿元，同比增长8.03%，实现归属于上市公司股东的净利润5.07亿元，同比增长59.34%。

一、国际化品牌形象不断升级

近年来公司在品牌和国际化领域不断发力，相继携手环塔拉力赛、出征D1GP漂移大奖赛、登陆央视、遴选参加首届中国自主品牌展、多年参与“中国绿色轮胎安全周”活动等，通过提升品质、践行中国智造、推进中国高性能绿色轮胎的发展等实措使品牌形象不断升级。

赛事推广方面，公司助力赛轮轮胎郑州日产车队获得了2019环塔拉力赛汽车T2量产组冠军和厂商杯冠军，这是公司自2015年参加环塔拉力赛以来第三次获此殊荣。2019年，公司首次涉足国际顶级汽车运动赛事丝绸之路拉力赛即取得令人瞩目的好成绩，充分证明公司在赛事胎技术研发领域的成长与综合实力。公司还与西甲最知名的足球俱乐部之一瓦伦西亚签署了战略合作协议，自2019/2020赛季起，公司成为瓦伦西亚全球官方合作伙伴，与瓦伦西亚足球俱乐部一起征战西甲、欧洲等赛事。未来，公司将与瓦伦西亚共同推出线上线下活动，借助瓦伦西亚全球超高人气，进一步提升赛轮品牌在全球的影响力，展示公司充满激情的国际化品牌形象。

展会宣传方面，公司携新品牌ROADX在整个东南亚地区最专业的轮胎展——“新加坡国际轮胎展”惊艳亮相，完美展现了“中国智造”的魅力，并借此机会提升公司及产品品牌在东南亚市

场的影响力；公司携旗下 SAILUN、ROADX、MAXAM 三大品牌，亮相法兰克福(中东)国际汽车零部件及售后服务展，并展出了旗下各品牌 AT、MT、补气保用轮胎、OTR 等多款主打产品，借助此次参展公司向行业内伙伴、经销商及消费者展示了研发实力与产品实力，提升了公司及产品品牌在中东非市场的影响力；公司携欧洲新产品参展意大利博洛尼亚汽车配件展览会，提升了公司产品在欧洲市场的影响力；公司还携世界最高等级质量轮胎亮相第十六届中国国际轮胎和橡胶技术展，并荣获了山东卫视的报道。

由“世界品牌大会”发布的 2019 年中国 500 最具价值品牌榜单中，公司以 402.85 亿元品牌价值位列榜单 157 位，继 2017 年、2018 年成功跻身该品牌榜单后，公司再次在世界级品牌阵营中不断向前。此外公司还荣获“山东民营企业 100 强”、“山东参与一带一路十强民营企业”、“山东省橡胶行业综合实力 50 强企业”等殊荣。

二、信息化技术应用持续深入

公司作为国内首家子午线轮胎信息化生产示范基地，在国家推进制造业两化融合与智能制造转型升级过程中始终走在行业前列。近年来更是大力推进工业互联网建设，率先探索 5G、人工智能、大数据、云计算等新一代信息技术在轮胎行业的应用，起到了良好的产业示范带动作用。公司作为国家工信部批复的轮胎行业唯一的“工业互联网试点示范企业”，承办了 2019 世界工业互联网产业大会 5G+AI 赋能传统制造平行论坛，在行业专家的指导、合作伙伴的支持下，公司规划了在工业互联网和 5G、AI 等方面的 25 个重点业务场景。论坛期间，公司与中国电信集团签署战略合作协议，共建轮胎行业首家 5G 工业互联网实验室，在中国电信集团的支持下，公司将开展基于 5G 网络的高清视频信号无线回传、厂区物流车辆轨迹跟踪与实时监控、AR 远程维修等多个 5G 重点应用项目。这些重点项目的实施推进，将使公司在工业互联网应用方面继续保持行业领先地位。

三、全球化研发体系日趋完善

公司坚持把技术研发作为引领企业发展的第一动力，在中国青岛、越南、欧洲等地投资建立研发中心，形成了全球化的研发体系，具备了从市场调研、产品规划、配方研发、结构设计到产品验证测试的全过程自主开发能力。报告期内，公司成为中国神华国际工程有限公司“MT5500 矿用卡车 59/80R63 轮胎研制与应用”项目中标人，承担该项目的研发试制，轮胎研发成功后优先为神华集团供货，本次战略合作的达成有利于打破外国企业对高端超巨型工程子午线轮胎的垄断；此外，公司青岛技术研发中心的超高性能轮胎试验项目于上半年破土动工，建成后将成为公司中高端成品配套监测站，满足中高端配套市场的需求。

四、海内外市场布局逐步扩大

报告期内，公司管理团队走访了东南亚市场，深入一线车队、卡车服务中心、品牌零售连锁店，考察经销商渠道布局、深耕、售后服务工作状况，并出席了多场二级经销商、车队和零售客户见面会活动，与当地经销商等进行深入交流，了解市场具体情况。此次东南亚之行，有助于推动整个亚洲市场的销售渠道建设。公司将通过亚洲市场深耕及 FE 体系建设项目，快速响应客户需

求，切实把“做一条好轮胎”这一战略目标在亚洲市场落地。此外，由公司与固铂轮胎合资建设的 240 万套全钢胎项目于上半年开工建设，本次合作将进一步提升公司主要产品的海外产能，促进海外市场业务拓展，增强盈利能力和综合竞争力。

五、人才培养力度不断增强

为支持公司 2025 战略目标的达成，践行以人为本的文化理念，促进人才梯队培养，提升管理者的管理水平和履职能力，公司有针对性地开展多期经营者成长营封闭式培训，聘请公司高管和外部专家共同组成讲师团队，课程内容涵盖战略规划、价值经营和重塑管理、领导力与执行力、数字化转型、管理者角色认知、有效授权与激励、高效管理沟通技巧等多个方面。课程中融入了大量研讨与实践的元素，以加强学员理论与实践的结合，提升管理团队的领导力。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

详见本报告第十节财务报告“五、重要会计政策及会计估计”中的“41、重要会计政策和会计估计的变更”。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用