



赛轮承载 驾驭未来

——赛轮股份有限公司首次公开发行股票网上推介会精彩回放

赛轮股份董事长杜玉岱致欢迎辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和所有关心赛轮股份的网友们：

大家好！

今天，我非常高兴有机会通过网络，就赛轮股份有限公司首次公开发行A股和大家进行网上交流。首先，我谨代表公司董事会、经营团队和全体员工，向长期关心和支持赛轮股份的各位投资者和各界朋友，表示衷心的感谢！

2002年11月，一群橡胶轮胎行业有识之士，在青岛创建了中国人自己的子午线轮胎科技示范基地——赛轮。赛轮股份有限公司在成立之初，便以振兴民族轮胎业为己任，以创建百年民族品牌为目标，以轮胎技术创新和技术产业化实施为

长远发展战略，打造国内轮胎业首家融信息化示范基地、科研示范基地、管理培训示范基地、行业技术中心为一体的新型子午线轮胎企业，致力于现代化信息技术和传统产业相融合，为中国民族轮胎业开辟一条崭新的发展之路。

赛轮率先把信息化科技融入轮胎工业，把先进的管理理念、制造与信息技术、自动化技术、系统科学技术等有机融合为一体，用信息化技术控制生产全过程，开发了一整套轮胎企业信息化系统，掀起了一场对传统轮胎工业过程控制的革命。借行业之东风，逢上市之良机，未来，赛轮股份将以更有力的姿态，更坚定的信念，加快自身发展的步伐，助力中国轮胎产业腾飞！

今天，我们通过网络和大家进行真诚的沟通与交流，让广大投资者能够对赛轮自身以及本次公开发行A股有一个全方位的了解，同时，也让大家能够深入、客观地认识赛轮的投资价值。我们希望通过此次推介活动，能获得大家更多的认同与支持，让我们齐心协力促进赛轮股份的可持续发展。

大家的建议我们将会认真听取，提出的问题我们也将尽力解答。最后，我们再次感谢投资者朋友、社会各界对赛轮股份的关注，你们的积极参与，就是我们最大的支持与鼓舞，我们将用良好的业绩来回馈社会、回馈广大投资者！

西南证券北京投行二部总经理 王晓行先生致欢迎辞



尊敬的各位嘉宾和广大的投资者朋友们：

大家下午好！

首先，请允许我代表赛轮股份有限公司首次公开发行A股的保荐人与主承销商——西南证券股份有限公司，对各位投资者参与本次网上路演推介活动表示衷心的感谢。

本次我们保荐的赛轮股份有限公司，不是一家传统的轮胎企业，而是一家以“技术”立足、以“模式”制胜的创新型企业。公司依托高等院校，建立了融管理创新、科研和人才培养为一体的示范基地，以及面向橡胶轮胎行业开放的创新平台。多年来，赛轮坚持产学研相

结合，把高校和科研院所的先进的理论研究和技术研究进行延伸，搭建了行业最优的产学研创新平台，具备了持续的产品科技创新能力。赛轮轮胎以稳定的产品质量、优异的使用性能、高标准的营销服务来实现全球用户的要求，享誉世界市场，市场份额正逐年递增。

根据公司未来发展战略，本次募投项目将全部围绕主业实施，有助于进一步提升公司科研能力，缓解产能不足的瓶颈，提升公司整体实力，稳固并发展核心竞争力。在未来，赛轮将以振兴民族轮胎业为己任，以创建百年民族品牌为目标，为推进轮胎工业的整体进步贡献自己的力量，为公司迈向更加广阔发展平台奠定坚实的基础。

作为本次发行的保荐人和主承销商，我们对赛轮股份进行了全面深入的尽职调查和发行准备。我们诚挚地希望通过我们的服务，让投资者共同分享赛轮股份发展的硕果。我们相信，赛轮股份一定能够利用本次发行上市的契机，审慎运用募集资金，规范经营，加强管理，进一步增强核心竞争力，使企业的发展更上一层楼，努力为广大投资者带来丰厚的回报，实现与投资者在资本市场的共同成长。

在此，我们预祝赛轮股份新股发行取得圆满成功！谢谢大家！

赛轮股份常务副总经理毛庆文致答谢辞



尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！

赛轮股份有限公司首次公开发行A股网上路演马上就要结束了，在大家的共同努力下，本次网上路演取得了理想效果。在此，我谨代表赛轮股份有限公司，感谢广大投资者和社会各界朋友的信任、支持及踊跃参与，感谢保荐机构西南证券付出的辛勤劳动。

今天的网上路演，在赛轮股份与广大投资者之间架起了充分沟通的桥梁，也为我们未来建立相互的信任奠定了良好基础。大家通过交流，加深了对本公司的了解，也对公司的经营管理和未

来发展提出了很多中肯而有价值的意见和建议。我们深知，各位的期望正是我们不断前进的动力。我们将审慎考虑、认真借鉴大家提出的意见，推动公司持续健康发展。

本次A股发行，是赛轮股份发展史上的重要里程碑。我们相信，有监管机构、保荐机构、各位投资者等社会各界对公司的关怀和支持，对公司完善法人治理结构、提升核心竞争力等各个方面，都有非常重大的意义和帮助。未来，我们将依托资本市场，不断在轮胎产业内深耕细作，保持并发展公司的核心竞争力优势，通过对领先技术的不断追求，引领行业进步，在完善全球采购平台和国际营销网络基础上，有计划地加快资本运作步伐，为推进轮胎工业的整体进步贡献力量。

最后，再次感谢广大投资者及各位网友对赛轮股份的信心和帮助！谢谢大家！



嘉宾名单	
赛轮股份有限公司	
董事长	杜玉岱 先生
常务副总经理	毛庆文 先生
财务总监	任家福 先生
董事、董秘及副总经理	宋 军 先生
西南证券股份有限公司	
北京投行二部总经理	王晓行 先生
北京投行部副总经理、保荐代表人	张秀娟 女士

图片左起依次为：王晓行、任家福、张秀娟、杜玉岱、毛庆文、宋军。

发行事宜

问：此次发行采取了余额包销的方式，请问主承销商有压力吗？

答：赛轮股份有限公司运作规范、业绩良好、发展前景广阔。西南证券对赛轮股份有限公司的未来充满信心，相信广大投资者也会对赛轮股份有限公司的投资价值表示认同。因此，我们对赛轮股份有限公司的成功发行充满信心。

问：软控股份2008年、2009年年报披露关于发行人的数据与发行人披露的有关数据为何不一致？

答：数据产生差异的主要原因是软控股份所披露的赛轮股份有关数据为未经审计数，而赛轮股份披露的数据为经过有证券从业资格的会计师事务所审计后的数据。软控股份2008年、2009年年报披露时间为次年的3月份，而赛轮股份同期审计报告出具时间较晚，均为次年的5月份。在此期间，赛轮股份进行了账务自查，在会计师事务所进场后还进行了一些审计调整，因此发行人申报材料中的财务数据与软控披露的数据有所差异。

问：公司本次募集资金是否能够有效保证专款专用？

答：公司股东大会审议通过了《募集资金管理及使用制度》，明确规定公司上市后建立募集资金专项存储制度，将募集资金存放于董事会决定的专项账户集中管理。具体情况参见招股意向书。作为公司财务总监，我也将履行监督义务，督促公司按照募集资金运用计划使用资金，实现全体股东利益的最大化！

经营管理

问：公司在过去3年收入大幅增长优于国内同行，请问公司是怎么做到的？

答：公司2009年较2008年营业收入增长67,166.13万元，增幅35.82%，2010年较2009年营业收入增长150,341.20万元，增幅为59.03%，增幅优于国内同行，主要得益于最近三年，公司以半钢胎产品投产为契机，不断提升轮胎产品产能规模，提高产品质量，加上营销策略的成功运作及营销网络功能的发挥，使公司营业收入快速增长，保持了良好的盈利能力。

问：请介绍一下公司的技术转移业务情况？

答：公司一直将技术创新视为提高企业竞争力的关键，经过近几年的科研积累，公司的技术研发水平不断提高，截至2010年末已取得53项国家专利，并参与了41项国家及行业标准的编写工作。公司成立以来先后与14家轮胎企业签署了子午线轮胎技术输出协议，已经或正在承担这些企业从项目设计、工程建设、人员培训到产品实现的全面技术支持。

问：请介绍一下公司产业链优势情况？

答：公司依托产学研机制、信息化和自主研发等核心竞争优势，在国内率先创建了“产业链循环经济模式”，紧紧围绕着轮胎产业链，在重要环节利用先进的技术进

行突破。

“产业链循环经济模式”具体可以归纳为如下产业链条：产学研结合的技术研发机制——技术研发及技术输出——信息化管理生产轮胎产品——国内外市场营销网络建设——轮胎循环利用产业。

问：请介绍一下行业的资金壁垒情况？

答：资金壁垒主要来源于两个方面：首先，轮胎行业的生产设备投资巨大，根据《全国橡胶技术与市场研讨会论文集》有关资料显示，全钢载重子午胎每增加30万条，设备、软件投资约增加1.5亿元；半钢子午胎每增加100万条，设备投资约增加1亿元；其次，轮胎制造成本中原材料比例达70%以上，在生产过程中要垫付数额巨大的原材料采购资金。

问：赛轮股份和同行业其他上市公司相比有何优势？

答：与同行业生产相近产品的上市公司相比，赛轮股份有限公司尽管资产规模不是最大的，但是公司拥有技术优势、信息化管理优势、产业链优势、品牌优势、人才优势以及营销优势等核心竞争优势。公司是高新技术企业，致力于现代化信息技术和传统产业相融合，为中国轮胎业开辟了一条崭新的发展之路。

问：介绍一下公司轮胎循环利用经营模式？

答：公司的轮胎循环利用项目主要包括翻新新材料以及翻新轮胎的生产与销售。

(1) 轮胎翻新新材料的经营模式。轮胎翻新新材料包括胎面胶、中垫胶等产品，消费群体为有轮胎翻新业务的厂家或经销商。原材料包括胶料和废旧轮胎。胶料由公司采购部门根据订单量同轮胎产品的原材料同时采购。将不符合翻新标准的废旧胎的钢丝与胶料分离，钢丝销售给钢丝厂，胶料制成胶粉，可作为轮胎生产的原材料或直接对外销售。

(2) 翻新胎的经营模式。翻新胎的消费群体主要为大型运输车队、公交公司、个体运输者等。翻新胎的原材料包括上述翻新新材料和废旧轮胎。废旧胎由公司循环利用部门集中采购。符合翻新标准的旧轮胎在经过翻新处理和检测合格后，销售给终端客户。轮胎翻新所使用的胎面胶均为本公司生产。

问：请介绍一下公司轮胎产品生产模式情况？

答：公司结合自身产品工艺特点、产品结构及生产规模，采取“以销定产，产销平衡”的生产模式。公司总经理对年度目标进行分解，针对市场需求设定生产计划，并结合季度销售需求预测滚动计划，经每月产销平衡会议制定月度生产作业计划。公司在工艺、设备、工装标准化等管理方法上不断完善，形成批量化、多品种同时生产的灵活生产体系，同时借助公司信息化系统对生产过程中的设备开动、工艺执行、生产进度进行实时监控，提升生产效率，控制生产成本，并对不同产品的生产与销售周期确定合理库存量，缓解产销矛盾。

问：请介绍一下公司品牌优势情况？

答：公司一贯注重品牌与形象建设，公司“SAILUN”牌全钢子午线轮胎先后荣获“山东名牌”、“中国名牌产品”称号，“SAILUN”商标先后被认定为“山东省著名商标”、“中国驰名商标”。目前赛轮的轮胎产品在国内外市场上树立了良好的品牌形象，现已通过TS16949质量管理体系认证、ISO9001国际质量体系认证、ISO14001环境管理体系认证、3C认证、欧盟ECE认证、美国DOT认证、巴西INMETRO认证、马来西亚SIRIM认证、尼日利亚SONCAP认证和海湾GCC认证，2010年3月，发行人S605全钢胎通过美国SmartWay认证（中国仅有2个品牌产品获此认证），为提高公司产品在美国市场的竞争力打下基础。产品远销北美、欧洲、南美、非洲、中东等地。

未来发展

问：公司未来的整体经营目标有哪些？

答：建立符合产业化发展要求的运营管理体系，继续保持公司的核心竞争力和行业内的领先地位；公司整体要以轮胎技术创新和技术产业化实施为长远的发展战略，积极行业内众多国内外轮胎技术专家，不断进行轮胎设计的理论、方法、实践的研究以及试验检测手段的改进；加强经营管理，挖掘内部潜力，进一步搞好公司产品的生产和销售，强化品牌意识和质量意识，培育企业文化，强化企业管理，使公司经济效益得到最大化提高。

问：公司未来面对循环经济产业链采用什么发展战略？

答：公司创新发展模式，在“赛轮品牌”国内外市场均已享有良好声誉的基础上，借助公司先进的技术需求为导向，扩大企业规模，提高服务水平。逐年加大对公司新产品、新技术的开发力度，扩大和充实营销网络，在未来3年内实现公司全钢子午线轮胎年产能260万条，半钢子午线轮胎年产能1,000万条，循环利用产业整体实现年产15万条翻新胎和3万吨胎面胶的能力。

问：公司未来产品研发与技术开发有哪些计划？

答：技术创新是企业的核心竞争力，公司始终贯彻科技先导的发展战略，以自主研发为手段，紧密跟踪国内外载重子午胎、工程子午胎、轿车子午胎及轮胎循环利用领先技术的发展趋势，加大研发投入，完善科技开发手段，不断提高产品科技含量，在发掘内部潜力、加强外部合作的基础上增强企业技术创新能力；同时提高市场快速反应能力，进一步缩短新产品开发周期，从而使公司在市场竞争中具备充足的技术创新能力与产品储备优势，保持技术的国内领先地位，全面赶超国际先进水平。产品研发秉承“品质至上，顾客满意，持续创新，预防缺陷”的质量方针，以利润为中心，以市场为导向，以稳定为原则，形成“生产一代、储备一代、研发一代”的台阶式发展模式。

问：赛轮在国际市场发展规划与营销网络建设上有什么计划？

答：公司在国际市场上将始终保持长远发展的方针政策，保证稳定供货的前提下不断培育和完善的营销体系，持续对赛轮品牌进行宣传投入，以打造中国品牌为己任，提升赛轮品牌在国际市场的形象和地位，成为国际主流品牌。为实现这一目标，公司的国际市场规划主要围绕如下四方面开展工作：(1) 加大市场区域网络覆盖：目前公司已经在美国、加拿大、欧洲、澳大利亚、东南亚和非洲等地区建立了良好的市场营销网络，并取得了一定的市场份额。在这些市场上，公司将继续和当地经销商共同努力，提高市场份额。同时随着公司产能的提升，产品体系结构的进一步开发完善，公司还会开发其他海外市场，以提高赛轮品牌的全球覆盖

率。

(2) 市场结构的优化：随着产品不断进入各个主要市场及产品销量的不断提升，公司将深入市场进行了解分析，保证各主要市场区域下，赛轮产品能够完整覆盖到下一层客户，不断优化客户结构和分销层次，以提高竞争力。

(3) 提升品牌影响力：品牌是公司市场持续发展的唯一出路，公司将主要采用如下形式进行品牌推广：与各地区经销商一起召开经销商促进会，促进经销商对赛轮品牌的了解；参加主要国际专业展览会，展示公司专业和技术的发展；参与部分国际专业杂志广告媒体的宣传。

(4) 国际营销网络建设计划：逐步建立北美、南美、欧洲、中东、非洲、东南亚6大片区营销中心，进行市场信息收集、客户沟通、售后服务及新客户开发等工作；未来寻求机会在6大片区建立中心服务仓库，与下一级经销商合作，采取租赁、寄存的方式建立多个分仓库，以保证营销网络的覆盖能力和质量。

问：请谈谈赛轮未来三年的规划和远景目标？

答：1、整体经营目标。建立符合产业化发展要求的经营管理体系，继续保持公司的核心竞争力和行业内的领先地位；公司整体要以轮胎技术创新和技术产业化实施为长远的发展战略，积极行业内众多国内外轮胎技术专家，不断进行轮胎设计的理论、方法、实践的研究以及试验检测手段的改进；加强经营管理，挖掘内部潜力，进一步搞好公司产品的生产和销售，强化品牌意识和质量意识，培育企业文化，强化企业管理，使公司经济效益得到最大化提高。

2、具体业务的经营目标。依据公司的发展战略，公司将充分把握发展机遇，以经济效益为中心，以市场需求为导向，扩大企业规模，提高服务水平。逐年加大对公司新产品、新技术的开发力度，扩大和充实营销网络，在未来3年内实现公司全钢子午线轮胎年产能260万条，半钢子午线轮胎年产能1,000万条，循环利用产业整体实现年产15万条翻新胎和3万吨胎面胶的能力。

问：公司未来产品研发与技术开发有哪些计划？

答：技术创新是企业的核心竞争力，公司始终贯彻科技先导的发展战略，以自主研发为手段，紧密跟踪国内外载重子午胎、工程子午胎、轿车子午胎及轮胎循环利用领先技术的发展趋势，加大研发投入，完善科技开发手段，不断提高产品科技含量，在发掘内部潜力、加强外部合作的基础上增强企业技术创新能力；同时提高市场快速反应能力，进一步缩短新产品开发周期，从而使公司在市场竞争中具备充足的技术创新能力与产品储备优势，保持技术的国内领先地位，全面赶超国际先进水平。产品研发秉承“品质至上，顾客满意，持续创新，预防缺陷”的质量方针，以利润为中心，以市场为导向，以稳定为原则，形成“生产一代、储备一代、研发一代”的台阶式发展模式。

(文字整理、图片摄影：郭锋)