

证券代码：002594

证券简称：比亚迪

比亚迪股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-16

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	网络直播，面向所有投资人
时间	2021-4-2 15:00-17:00
地点	直播观看地址： 路演中： https://www.roadshowchina.cn/meet/detail.html?mid=9992
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁王传福先生、独立董事张敏先生、副总裁兼财务总监周亚琳女士、董事会秘书及公司秘书李黔先生、证券事务代表程燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：请问云轨在巴西的项目进展情况如何。是否已投入运营？云巴进展如何？ 答：云轨项目于二零二零年先后签订巴西名城萨尔瓦多和圣保罗的轨道交通项目合同，项目正在顺利推进中。云轨和云巴作为低成本的城市轨道交通解决方案，拥有庞大的市场

	需求。随着新基建的加快发展，本集团将持续推进海内外项目的建设进度。预计相关业务将为本集团收入及盈利带来新的增长空间。具体进展请关注公司公告，谢谢！ 问题二：请问 2020 年度，公司的毛利率下降，主要原因是什么？ 答：您好，2020 年度公司毛利率上升，主要是整体运营效率提升及新产品毛利上升所致，感谢您对公司的关注与支持！ 问题三：请问 2020 年度，公司当期经营现金净流入高达 453.93 亿，但净利润仅有 60 亿，请问，经营现金净流入明显大幅高居的原因是什么？ 答：您好，公司当期经营现金净流入表现良好，这是公司把握市场机遇，加强货款催收机制与拓展多融资手段等共同孵化的成效。感谢您的提问及对公司的关注！ 问题四：比亚迪 app 社区参与度不错，目前社区管理的团队建设是怎样的？ 答：您好！公司高度重视车主体验，已成立相关专业团队，负责社区管理、粉丝发展等运营活动，努力提高品牌认知与终端体验。 问题五：现在很多车企面临半导体器件缺货的局面，比亚迪半导体可以提供 IGBT，请问公司 IGBT 的自供比例有多少？ 另外一个问题是公司在其他半导体器件比如车规级的 MCU 半导体是否能满足公司的生产需要，会不会影响 DMI 产能上量。 答：您好！行业内因为上游产能紧张，供应商会优先销量大的消费类产品需求，因而对汽车芯片供应产品产生一定影响。在应对措施上，公司一方面，根据 2021 年出货预期来
--	---

	提前做风险备料，锁定产能；另一方面，积极与上游供应商保持频繁沟通，对汽车半导体这个增长极为迅速的市场的的重要性达成共识，进而提升产能优先级。产业链上下游协同促进新能源汽车行业的快速发展！感谢你对公司的关注和支持！ 问题六：请问王董，2020 年度疫情催生了公司口罩业务，并在市场上取得巨大的销量与份额，请问这一业务是否未来会常态化延续？ 答：您好！二零二零年初，新冠肺炎疫情爆发，国内防疫任务艰巨，口罩需求极为迫切。比亚迪作为中国制造业的代表，依托公司强大的研发能力和制造实力，动用一切力量跨界援产口罩，并完成了 3 天出图纸、7 天造出口罩机、10 天出产品的伟大壮举。在全力保障国内防疫物资供应的同时，比亚迪积极助力全球抗疫，践行企业社会责任。期内，比亚迪生产的防疫物资已经运送到全球超过 70 个国家和地区，获得了来自海内外的广泛赞誉。未来公司作为中国制造业的代表，会勇担社会责任，在社会和人民群众有需求的时候，勇敢的站出来：守得云开月明后追忆，寥寥数月似无期。一朝闻令众身起，转产口罩谈何易。天下急供天下需，举身报国为大义！感谢您对公司的关注和支持！ 问题七：请问看到当期整车业务量减价增，公司是否认为是既有战略的成功？未来是否准备保持此方向？ 答：您好！2020 年，集团推出全新旗舰轿车“汉”和改款旗舰 SUV“唐”，赢得了市场和广大消费者的青睐。在双旗舰车型共同发力下，公司售价在 20 万以上的车型占比大幅提升。其中“汉”自 7 月份上市以来，销量节节攀升，更是成为了中国汽车工业首款月销破万的高端 C 级轿车。未来公
--	--

	司将持续努力打造优质品牌形象，逐步提升品牌价值，坚定走好从中国制造向中国品牌的升级！感谢您对公司的关注和支持！希望比亚迪能给您带来更多的惊喜！ 问题八：公司有没有类似当年 F3 的爆款车型计划？ 答：您好！比亚迪将推陈出新，通过“刀片电池”和“DM-i 超级混动”的技术创新。在乘用车领域，比亚迪 DM-i 超级混动正式发布三款车型“秦 PLUS DM-i”、“宋 PLUS DM-i”、“唐 DMi”，DM-i 超级混动搭载超级电混系统，是以电为主的混动技术，带给消费者超低油耗、静谧平顺、卓越动力的用车体验，亏电油耗低至 3.8L/百公里，可油可电综合续航里程突破 1,200 公里，百公里加速比同级别燃油车快 2-3 秒，其售价更是直指同级别燃油车。公司通过技术进步和产品创新，加速新能源汽车与燃油车平价时代的到来，推动汽车业务全面电动化发展。感谢您对公司的关注和支持！希望比亚迪能给您带来更多的惊喜！ 问题九：公司与滴滴合作生产了一些网约定制车，目前为止总销量，在比亚迪的整体营收里占比仍是很小，请问公司对这一方面的投入初衷是什么？未来，仍将有何规划，是否加大在这个方向的投入？ 答：您好！当前的汽车市场正处在一个充满变革、创新、机遇的时代，汽车产品的形态、交通出行的模式、能源消费的结构和社会运行的方式正在悄然变革，汽车已经从研发设计+零部件+主机厂+经销商构成的“链式生态”，转变为汽车行业主体融汇能源、交通、信息通信等领域主体同步建设、相互依存的“网状生态”。前所未有的大趋势，带来了更多融合发展、开放创新的新机会、新舞台，这也促使了比亚迪与滴滴出行两大行业巨头率先携手合作，双方凭借各自在
--	---

	共享出行领域和电动汽车领域的独特优势，共同设计和开发共享智能汽车，从安全、体验、效率三个维度，打造“共享出行新物种”。对于出行市场来说，它不只是一辆车、一个解决方案那么简单，它表达了比亚迪与滴滴对未来出行的看法，承载了双方对美好出行的承诺。感谢您对公司的关注和支持！希望比亚迪未来能给您带来更多的惊喜！ 问题十：四部委联合发布的《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提出，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底，平缓补贴退坡力度和节奏，原则上 2020 至 2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%。年报披露，公司 2020 年新能源补贴收入合计约 23 亿元，公司 2020 年实现的归母净利润约为 42.34 亿元，扣非后归母净利润约为 29.54 亿元。请公司说明补贴退坡对公司盈利能力的影响，以及公司的应对措施。 答：您好，公司将加强在新能源汽车核心技术领域的集成创新实现核心零部件的成本控制，通过核心零部件的技术升级以及相关零部件集成化、模块化、标准化推动成本下降，提升经济效益。同时，公司也将持续拓展新能源汽车产品的覆盖范围，以多元化的产品矩阵满足不同目标市场用户需求，覆盖更广泛的细分市场，助推公司新能源汽车销量实现更快增长。感谢您对公司的关注与支持！
附件清单（如有）	无
日期	2021-4-2