

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：2022-19

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	网络直播，面向所有投资人
时间	2022-4-1 15:00-17:00
地点	直播观看地址：全景网： https://rs.p5w.net/html/131421.shtml
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁王传福先生、副总裁兼财务总监周亚琳女士、董事会秘书兼公司秘书李黔先生、独立董事张敏先生、证券事务代表吴越先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：作为一个拥有 2014 款秦和最新 DMI 秦的用户我见证了以及实际体验到了比亚迪技术的提升和进步，正如你所说的下半场是人工智能的时代，请问下刀片电池在下半场还会有重大更新突破吗，研究经费是否会倾斜至智能方向，其他公司的混动技术也在不断推陈出新，贵公司是否有计划推出新一代刀片电池、或者取代刀片电池的产品来使自己更具有竞争力，毕竟公司新出最贵的车型都是纯电系列，电池方面的更新与进步是相当重要的。

	答：您好，您的看法很有见地。新能源汽车的一个天然优势就在于动力靠的是纯电驱动，从车的动力系统一直到车的舒适性系统，都是电气化、电子化的。新能源车基本上可以做到车上绝大多数的零部件都可以有芯片，都可以有电子控制，这样，物联网的一个最基本的条件就达到了。而传统的燃气汽车、混合动力汽车等却很难完全做到这一点，因为传统汽车要随时具备电源，就意味着要随时确保发动机开机。因此，汽车智能化的前提是汽车电动化，优秀的电气化架构可以提升汽车智能化的效率和水平。因此，在汽车智能化的路上，仍然离不开对电气化架构的进一步发展和进步。未来，公司将持续加大汽车智能化的开拓力度，从感知，决策，执行三方面，积极探索与国际间不同专业领域伙伴进行合作，融合科技创新的强大势能，共建智能汽车产业生态，推动汽车行业智能化发展走上快车道，并于合适的时机进行技术的研发及上车应用。感谢您对公司的关注！ 问题二：王总您好！首先祝贺比亚迪在 2021 年新能源汽车销量突破 60 万台。随着公司的厚积薄发，新能源汽车销量持续攀登，更多的用户将带来更多的积极反馈，更多的反馈，产品体验会更加完善。希望公司利用好规模效应带来的积极反馈，使得未来公司产品竞争力持续提升。 答：您好！感谢您的建议，非常中肯。比亚迪不仅掌握电动车全产业链核心技术，而且战略能力强，拥有快速决策机制。即使面对激烈的竞争环境，变化多端的技术路线，我相信在这场汽车行业百年变革中，比亚迪一定会取得中国品牌应有的地位。 问题三：请问，贵司如何看待混动和纯电车市的未来？最近几年是否混动增长会明显强于纯电？公司在这两块是如何
--	--

布局的？

答：您好，公司坚持纯电动和插电混动“两条腿”走路。目前，市场上插电混动产品越来越多。如果说纯电动车重点解决了增购需要，那么插电混动则有效解决了更多家庭首购和换购需求，对庞大存量燃油车市场，形成了明显替代效应。插电混动是实现双碳目标的重要路径，变革相对温和，有助于产业链供应链稳定，实现从燃油车到纯电动车的平稳过渡。感谢您的关注！

问题四：比亚迪新能源汽车销量年年都是第一就是不赚钱，是否存在赔本赚吆喝的情况？听朋友说锂电池成本占整车成本的近 40%，如此高的成本如何消化？供应链采购成本一直非常高，是否存在内部员工吃回扣的情况？

答：您好，您的问题直击要点。安全是新能源汽车发展的基石，成本是必须要面对的一项重要指标。比亚迪在成本上有独特优势，因为有自己的全产业链。虽然有些东西刚开始做的时候，可能要贵一点，但是只要做多了，成本也就下来了。比亚迪不仅掌握电动车全产业链核心技术，而且战略能力强，拥有快速决策机制。即使面对激烈的竞争环境，变化多端的技术路线，我相信在这场汽车行业百年变革中，比亚迪一定会取得中国品牌应有的地位。

根据欧阳明高教授发言，全球新能源汽车需求的飞速增长，在电池和材料领域产生了递进式的需求放大效应，是碳酸锂价格去年以来大幅上涨的主要原因。锂资源供需平衡 2-3 年后有可能恢复正常。但考虑到全球贸易环境恶化，及俄乌冲突带来的镍价炒作影响，为应对供应安全，政府部门应出台相关政策、采取有力措施，打击囤积居奇、抑制价格短期大幅波动，否则将会对电动汽车发展造成重大影响。

原材料价格暴涨是全行业需要克服的挑战，比亚迪也建议全

	面梳理碳酸锂资源布局和产能，增加国内开采量和国外进口量，维护市场供需，稳定价格预期，以促进行业健康安全发展。 问题五：请问贵公司在储能领域有哪些具体的技术和业务布局？ 答：您好！为满足能源存储、削峰填谷、调峰调频等服务需求，提供高效清洁的新能源解决方案，公司投入研发BMS-active 储能系统。BMS-active 属于公司推出全新的第三代自主知识产权的电池组管理方案，彰显了公司储能系统持续创新的技术能力，符合国家储能产业将在“十四五”跨入规模化发展阶段的要求，推动国际化战略换挡提速，加速世界能源变革进程。感谢您对公司的关注！ 问题六：2022 年公司有什么提升利润的具体措施？ 答：您好！感谢您的关注！历经 27 年发展，比亚迪在可持续发展的道路上不断创新，形成了电子、汽车、轨道交通、新能源四大产业全产业链生态闭环，并将领先科技从中国推向海外 70 多个国家和地区 400 多座城市，持续为全球提供领先的绿色可持续解决方案。而作为新能源汽车领导者，比亚迪汽车在刀片电池、DM-i 超级混动、e 平台等领先技术赋能下，2021 年实现了新能源汽车近 60 万的全球销量，第九次问鼎中国新能源乘用车销冠；新能源累计产销超过 150 万台。未来，我们将依托“科技领先、品质领先、市场领先”的全面实力，洞察细分市场消费者的需求、不断完善产品矩阵，同时增强渠道能力、提升渠道纵深，进一步增加公司产品力和用户触达。比亚迪将与同行一起努力，从自主创新到全面开放创新，推动新能源汽车更好更快发展！
--	---

	问题七：比亚迪目前也在积极布局储能市场，想请教一下王总您对储能市场规模趋势分析，未来几年您认为市场年复合增长会在多少？另外也请您介绍一下比亚迪在储能市场的规划和目前的发展情况，谢谢！ 答：感谢您的问题！出海十年，比亚迪依托品质、成本、效率优势，逐渐在海外储能市场占有一席之地。其中，比亚迪在美国 PJM 调频市场占据其半壁江山；在全球 56 个国家完成 16 万套家用储能产品安装，其德国市场的市占率更是高居榜首。如今，比亚迪从几千瓦小型家用储能，到百兆瓦、甚至吉瓦级电网储能解决方案，已在全球实现规模化、商业化应用，并赢得世界的好评。比如，美国伊利诺伊州 31.5MW 储能电站荣获“2015 年度集中式储能创新奖”，被《电力工程和新能源世界杂志》提名为“年度最佳新能源项目”；美国西佛吉尼亚州 31.5MW 储能电站，接连包揽了三项重大奖项，分别是：2017 年度全球储能科技驱动者大奖、国际储能创新大赛“评委会大奖”以及 2018 年度储能应用创新典范 TOP10。此外，比亚迪家用储能连续四年获素有“行业风向标”之称的德国权威研究机构 EuPD“顶级储能品牌”大奖，成为全球唯一一家同时在欧洲和澳洲市场获奖的中国家用储能品牌。 根据储能国际峰会暨展览会近日公布的《储能产业研究白皮书 2021》报告显示，在 2020 年度海外电化学储能（不含家用储能）市场中，比亚迪成为出货量排名第一的中国储能技术提供商，引领储能行业风向。 当前，全球都在加速储能市场布局。从国际来看，海外储能市场新老叠加发展，需求强劲多元。就成熟市场看，以欧洲为例，2020 年以来，欧洲住宅型光储系统的经济临界点和规模化应用正加速到来。其中，意大利有望在今年实现电网平价，德国预计明年将达成该目标。相关数据预测，到 2024
--	--

	年，欧洲住宅储能部署规模将增长 5 倍，达 6.6GWh，每年新增装机将是目前的两倍以上。就新兴市场看，在电网改造、新能源和电动汽车的驱动下，庞大的储能计划也浮出水面。从国内来看，中国可再生能源兴起于 2000 年，中国储能产业在“十二五”获得支持，到“十三五”开始放量增长。对比“十二五”和“十三五”，中国储能产业将在“十四五”跨入规模化发展阶段。根据北极星储能网不完全统计，目前已有 26 个省市将储能列入“十四五”规划。CNESA《储能产业研究白皮书 2021》预测，2021 年电化学储能市场累计装机规模为 5790.8MW；2021 至 2025 年，电化学储能累计规模复合增长率为 57.4%。在“碳达峰、碳中和”背景下，中国储能产业势必迎来发展风口。 比亚迪也在去年推出了全新一代电网级储能产品平台 BYD Cube T28, 相比上一代风冷集装箱产品将单位面积能量密度提高了 90%，预示着 GWh 储能时代已到来。 此外，从社会需求看，储能产品已广泛涉及生产生活方方面面，影响也越来越大。储能将和每个人产生不同程度的联系，像互联网一样，融入到我们日常生活的每个角落。 作为全球储能行业领头羊，比亚迪拥有强大的技术创新能力和丰富的储能应用经验，正开启下一个快速发展的黄金十年！ 问题八：2021 年度营业成本上升导致毛利率下滑，请问营业成本上升主要是出于什么原因，是原材料上涨、还是人工费增加、还是计提了更多的折旧摊销？ 答：2021 年度受原材料及大宗商品价格上涨等因素影响，公司整体成本上升。期内汽车业务销量大增，汽车板块盈利增长。 去年以来，新能源汽车渗透率大幅提升，作为行业龙头，比
--	---

	亚迪将大幅受益。随着新车型的推出和产能的扩充，未来销量将进一步扩大。在量价齐升的背景下，利润有望改善 问题九：对于目前锂电原材料涨价导致车企利润被压缩的问题，公司打算如何应对呢？国内的锂盐项目进展如何？ 答：您好，您的问题紧跟时下热点。从全球范围来看，应对气候变化，实现碳达峰、碳中和是全球共识。但我们也清醒看到，市场爆发式增长的背后，行业面临疫情加剧、原材料价格暴涨、供应链不稳定等严峻挑战。 安全是新能源汽车发展的基石，成本是必须要面对的一项重要指标，当性能迈过一定门槛后，能量密度重要性在降低。以前电动车续航里程在 200 公里的时候，能量密度是最重要指标；但当续航里程达到 500 公里的时候，和燃油车一箱油一样里程，电池能量密度已不再是最重要的了，最重要的指标可能会变成安全、成本、循环寿命等。比亚迪推出刀片电池，解决安全痛点，实现包体能量密度与三元电池相当，循环寿命、安全系数更强，把磷酸铁锂重新拉回了行业正道。同时，中国不可能从燃油车时代被石油卡脖子，变成电动车时代被金属钴、金属镍卡脖子。磷酸铁锂不含稀有金属，更加匹配社会资源承受度。 眼下的原材料价格暴涨是行业需要克服的挑战。我们也建议全面梳理碳酸锂资源布局和产能，增加国内开采量和国外进口量，维护市场供需，稳定价格预期，促进行业的健康安全发展。 问题十：现在疫情对公司生产影响大吗？ 答：尊敬的投资者您好，2021 年比亚迪新能源汽车通过技术创新与应用，销量节节攀升，十二月虽受疫情影响，单月销量仍创下历史新高，在疫情防控方面，比亚迪全年目前已累
--	---

	计捐款捐物合计 5000 多万元，支援全球超过 80 个国家和地区的疫情防控，展现中国品牌的责任担当和国际形象。 问题十一：公司技术和产品的演进，得到很多粉丝和准车主们的关注。但是也带来很多疑惑，比如：DMI & DMP 与 DM 的不同，DMI-AWD 和 DMP 的区别，再比如如何区别汉 DMI 242 版本与汉 121 和汉 DMP 版本的定位\配置\价格的合理性。年轻一代消费者越来越关注产品力，建议:公司在推出新产品和新技术时可以更及时的在网络上介绍产品力提升在哪，技术特性差异以及对消费者的价值等。 答：您好！DM-i 超级混动作为以电为主的混动技术，围绕大功率电机驱动和大容量动力电池供能为主，发动机为辅的电混架构，颠覆传统混动技术以油为主的设计架构；而 DM-p 技术平台则加入高电压、大功率、强保电能力的 P0 电机，具有智能发电、智能启停、急加速助力和辅助换挡四大功能，助力整车在动力性、经济性、平顺性、静谧性上实现质的飞跃。感谢您对公司技术的关注！ 问题十二：2021 年度营业成本上升导致毛利率下滑，请问营业成本上升主要是出于什么原因，是原材料上涨、还是人工费增加、还是计提了更多的折旧摊销？ 答：您好，期内营业成本上升主要受原材料及大宗商品价格上涨等因素影响。去年以来，新能源汽车渗透率大幅上升，比亚迪作为新能源汽车行业的先行者和引领者将大幅受益。随着新车型的推出和产能的扩充，未来销量将进一步扩大。在量价齐升的背景下，利润有望改善。 问题十三：现在比亚迪汽车广受消费者欢迎，手里积压很多订单，但是目前疫情影响还在持续，请问疫情会影响比亚迪
--	---

的交付吗？比亚迪有没有什么措施保障？

答：您好，当今世界正处于百年未有的大变局，汽车工业也在经历一个百年未有的大变革。在新能源汽车这条新赛道上，自主品牌发展也是越来越好，行业在大变局中开新局，在大变革中迈入新发展阶段。在此背景下，比亚迪积极抓住历史机遇，静下心来，聚焦制造业这个根本，然后用创新来驱动，以解决问题为导向，实现产业发展目标，扛起时代赋予的责任使命。 以西安此前的疫情为例，累计确诊病例高达 2000 多例，最高峰单日确诊病例超 170 例。在病毒反复的情形下，比亚迪西安园区周边的小区、周边的企业在这轮疫情中几乎“无一幸免”，全部“沦陷”。比亚迪西安园区约 7 万人众志成城，严防死守，在 23 轮全员核酸检测中，无一异常，为公司为西安为社会守住一片净土，守住所有比亚迪人的平安，创造了奇迹。 而除了快速反应、果断执行，公司也积极推进企业文化的建设。公司弘扬“敢打敢拼、协同作战”的精神，鼓励拼搏，奖励拼搏者。西安比亚迪肩负着多款市场热门车型的生产，为了保供，快速向广大消费者完成交付，所有人敢打敢拼、协同作战，攻下“战疫”和“保产”两大堡垒，每个人都是战斗英雄。 感谢您的关注！

问题十四：您好，请问贵公司未来对自动驾驶方向是如何进行规划的？

答：您好！汽车智能化已成为新能源汽车竞争的下半场，公司在不断巩固电动化发展优势的同时积极探索智能化，把电动化变革中的思考引入到智能化创新中。公司将持续加大汽车智能化的开拓力度，从感知，决策，执行三方面，积极探索与国际间不同专业领域伙伴进行合作，融合科技创新的强大势能，共建智能汽车产业生态，推动汽车行业智能化发展走上快车道，并于合适的时机进行技术的研发及上车应用。

	感谢您对公司的关注！ 问题十五：公司今年的车型如同下饺子一样，有这么强大的设计和技术能力，面向年轻人的海洋网能否出一款让网友和迪粉深度参与设计的车型，这样消费者有参与的产品，可以将广大网友的灵感与比亚迪的技术能力相结合，一定会产生令人意想不到的产品，消费者的参与也一定是将来软件定义汽车的重要一环，希望王总可以考虑，谢谢！ 答：您好！感谢您中肯的建议！您的想法和公司不谋而合，比亚迪是技术驱动型的公司，致力于用技术创新满足人们对美好生活的向往。我们要让我们的工程师身临其境，保持与消费者、与市场、与行业紧密接触，让我们的消费者与产品技术定期沟通，互动更多，感知更多。从而实现以消费者为中心的运营模式，做出实用、接地气、消费者真正喜欢的产品！ 问题十六：感谢管理层的时间，想问一下公司今后对 4680 电池的布局如何？预计对成本和销售量的影响会有多少？ 答：您好！公司发布的刀片电池凭借超级安全、超级续航、超级强度等技术创新，重塑了行业对磷酸铁锂电池的认知，加速了磷酸铁锂电池在乘用车领域的渗透。随着新能源汽车行业的发展，动力电池技术亦百花齐放，公司将充分保持技术敏感度，结合自身技术路径，推出具有市场竞争力的产品。感谢您对公司及行业的关注！ 问题十七：请问未来公司应对全球范围内新能源车大发展的底气和技术储备是什么？ 答：感谢您的关注。过去一年，比亚迪凭借刀片电池、DM-i 超级混动、e 平台 3.0 等颠覆性技术，坚持纯电动和插电混
--	--

	动“两条腿”走路，迎来了技术、产品和市场的爆发，全年销售汽车 74 万台，包含新能源汽车突破了 60 万台，同比增长 220%，连续 9 年中国第一，实现了厚积薄发的大发展。比亚迪二十年如一日，对绿色梦想的坚守，对技术创新的执着，这也是公司应对全球范围新能源汽车市场竞争的地气所在。 问题十八：本年研发投入资本化的金额有明显的增加，能否给予具体的说明？ 答：您好，21 年研发投入同比上升，资本化金额增加主要是因为公司对新车型和项目的开发投入增加所致，非常感谢您的关注，谢谢。 问题十九：请问公司介入的光伏主要是哪方面的业务？ 答：您好！太阳能是比亚迪集团在清洁能源领域的重要布局之一，与储能、电动汽车共同构建了比亚迪的绿色梦想，拥有硅片加工，电池片、光伏组件制造，光伏系统等全产业链布局，业务足迹遍布包括中国、美国、日本、英国、巴西、印度、澳大利亚等国家。感谢您的关注！ 问题二十：王总您好！请问比亚迪云轨业务目前在国内参与建设的城市有哪些？未来五年内国内选择建设单轨的城市量会有一个比较明确的趋势吗？ 答：您好！感谢您的关注！城市轨道交通领域，本集团自主研发的全球首辆无人驾驶「云巴」，已在重庆璧山正式投入运营，为人们出行增加了新的方式与体验，也开启了商业化应用的新时代。而于深圳下线的巴西巴伊亚「云轨」是全球首列下线的海外版「云轨」车辆，亦是实现城市交通现代化的重要国际合作的象征。
--	--

附件清单（如有）	无
日期	2022-4-1