

证券代码：000625、200625

证券简称：长安汽车、长安 B

重庆长安汽车股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-6

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中信建投、招商基金、大成基金
时间	2022年5月9日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	资本运营部战略价值管理高级经理——揭中华；投资者关系高级经理——李楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、交流问答</p> <p>（一）公司新能源板块未来的战略如何，公司如何去实现？</p> <p>答：到2025年，长安汽车总销量达到400万辆，其中，长安自主品牌300万辆，新能源销量达到105万辆，占比达到35%。2030年，长安汽车总销量达到550万辆，其中，长安自主品牌450万辆，新能源销量达到270万辆，占比达到60%，海外销量占比达到30%。</p> <p>品牌方面，公司已经推出全新高端品牌阿维塔，又发布深蓝品牌，将在新赛道全面发力。</p> <p>技术方面，公司已经在三电及整车集成方面积累了深厚的技术沉淀，同时将打造智能电动数字超级平台。</p> <p>产品方面，2022年是长安汽车新能源产品发力之年，将投放阿维塔E11、长安LUMIN、C385、C673等众多全新产品，必将成为爆款。到2025年前，我们至少还要推出26款新能源产品。</p> <p>资源保障方面，公司实施了组织优化与重构。推进“小总部+事业群+共享平台+孵化创新”组织改革，形成矩阵式、扁平化管理模式。先后成立智能化研究院、阿维塔科技公司、新能源科技公司、软件公司、梧桐车联，为新能源、智能化发展提供组织保障。</p> <p>公司持续优化人才队伍建设。加大支撑战略转型人才储备，在新能源、自动驾驶、智能交互等关键战略转型领域，已拥有约5000人的工程研发团队，其中引进高级专家约100人。</p> <p>公司将不断创新开展激励机制。实施高职级人员任期制聘用制、迭代项目跟投机制、核心员工股权激励，充分激发企业的活力。长安汽车将以新赛道为契机，全面加速向智能低碳出行科技公司转型。</p>

（二）阿维塔方面能否再更新一下进展？

答：作为以科技驱动的高端生活方式品牌，阿维塔科技致力于探索面向未来的人性化出行科技，成为“懂你的智慧化身”。为此，阿维塔品牌首次提出了“E. I. 用户需求理论体系”，即情感智能，并以此塑造品牌的DNA，通过前瞻美学和温暖科技营造全场景的互联智慧生活，推动“情感智能电动汽车时代”的加速到来。

在产能上，阿维塔在重庆长安鱼嘴基地生产，该工厂拥有智能柔性生产线，最高能实现35万辆的年产能。

在渠道建设上，阿维塔将以自建渠道为主，也将与优秀的合作伙伴一起拓展更加多元化的渠道模式。同时，阿维塔还在与华为共同积极落实进驻其门店渠道销售的筹备事宜。2022年是阿维塔首款产品的发布之年，计划于第二季度开启首家门店，全年拓展至百城网络。

在产品端，阿维塔11具备400tops的高算力，和750V的高压充电能力，拥有卓越的智能和性能优势。具体在智能驾驶的能力上，阿维塔11是业内首个全系标配华为HI（Huawei Inside）全栈智能汽车解决方案的车型，配备超感系统及超算平台，搭载面向城区的智能驾驶辅助系统：该系统具有34个传感器，包括3颗半固态激光雷达、6颗毫米波雷达、13颗高清摄像头、12颗超声波雷达，算力高达400 TOPS，具备高速看得远、路口看得宽、复杂场景看得准的优势。高速场景下可实现自动跟车启停、自动超车、主动避让、自动上下匝道等功能，在城区内能够实现无保护左转、识别红绿灯、行人礼让等高阶智能驾驶辅助功能，在停车场，可以自动识别停车位、自主泊车、绕行障碍物，未来还有更多功能随OTA释放。我们期待其表现。

（三）公司一季度业绩亮眼，盈利能力大幅度提升的根本原因是什么？

答：2022年一季度上市公司归母净利润实现45.36亿元，同比增加36.8亿元，扣除因阿维塔出表等带来的非经常性损益后，上市公司扣非归母净利润达到22.7亿元，同比提升15.5亿元。主要得益于自主板块提升，公司一季度自主扣非净利实现21.6亿元，同比提升17.2亿元。主要原因如下：

一是在当前资源紧缺的情况下，公司主动调整资源分配，向高价值产品倾斜，CS75Plus、CS55Plus、UNI系列等产品销量占比同比明显，销售结构优化带来收入、利润增加。

二是新能源销售规模持续上升，积分成本同比减少为零。2022年1季度，新能源科技销量3.23万辆，同比增长182.3%，实现自主积分为正。

三是面对原材料涨价、物资短缺等不利影响，积极推进降本行动，降低原材料涨价影响。

四是推进费用资源优化及节支行动，管理费用、财务费用等运营费用同比降低。

2022年公司持续推出备受市场期待的产品，同时持续推进成本领先行动，坚持利润目标底线，规模与盈利同时发展，用更好的效益回报股东。

附件清单(如有)	
日期	2022年5月11日