

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：2023-8

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	受邀投资人 768 人
时间	2023-03-29 8:30-10:00
地点	香港四季酒店
上市公司接待人员姓名	比亚迪集团董事长兼总裁、比亚迪电子主席王传福先生 比亚迪电子行政总裁兼执行董事王念强先生 比亚迪集团副总裁兼财务总监、比亚迪电子财务总监周亚琳女士 比亚迪集团董事会秘书、比亚迪及比亚迪电子公司秘书李黔先生
投资者关系 活动主要内容介绍	问题一：公司有没有有可能在电动车主流化的时代取代大众在油车时代的巅峰位置？ 答：2022 年新能源汽车市场供不应求，但来到 2023 年产能不足、缺料等情况都大幅改善，会进入淘汰赛。今年 1-2 月市场总盘子同比减少，但新能源同比增加，而公司贡献其中主要增量，市占率进一步提升。从后续发展的角度来看，在 10-20 万元的价格带，虽然公司有定价权，但公司也希望平稳一点发展。

问题二：行业的格局从百团大战到诸侯割据，公司怎么看短期波动和中期机会？

答：在现在的市场环境下，最需要的是“快”，“快鱼吃慢鱼”比“大鱼吃小鱼”更恰当，所以汽车企业一定要速度为先。此外，要有真正核心的技术以及准确的战略方向，犹豫和模糊是大忌。综上所述，快是第一，技术是第二，战略是第三，这三点决定了未来的市场份额。

问题三：公司近期纯电动和插混未来的技术路径和发展方向，如何保持竞争优势？

答：市场在没有变革时需要管理驱动，专业化分工，但是在行业变革时期，公司产业链高度垂直，可以极大地降低沟通成本。后续公司也将持续投入研发，保持在电动化技术上持续的领先和颠覆性迭代，拼的是工程师、拼的是垂直整合的模式、拼的是对市场战略精准的把控、拼的是规模、拼的是利润。具体的某一项技术无法代表公司的技术优势，公司将不断地向技术鱼池增加新技术，关键的时候捞一条出来。

问题四：比亚迪电子国内和海外生产情况以及产能规划的目标？

答：海外客户主要在消费类电子和智能产品领域，配合海外的客户做全球的服务包括研发，制造，技术服务和售后服务。海外基地陆续投产，现在规模占比不大，但随着各业务的发展，海外布局后面会变大。

问题五：比亚迪电子和英伟达的合作具体是什么，规划如何？

答：以前与英伟达在游戏显卡业务方面合作，现在我们还会配合其在服务器和智能驾驶领域的业务。目前是代工为主，占整个业务比例不大，但是后续业务的价值量比较高，未来这些业务的占比也会增加。

	问题六：公司作为中国车企出海可能面临的机遇、挑战，以及公司的目标如何？ 答：公司会审慎地选择目标市场，在电动化的背景下，中国抓住了制造业的最高端，依靠勤奋和拼搏，一定能走出去，公司对中国品牌在新能源出口非常有信心。 问题七：公司如何考量出海不同市场的战略优先级？ 答：从出口泰国的经验看，中国已经跨过了从 0 到 1 的槛，现在海外的消费者已经知道电动车是成熟和先进的，不担心技术和品质，公司也有信心复制在泰国的经验。 问题八：公司在智能驾驶的发展进度和规划？ 答：在海量的复杂工况下，自动驾驶依旧面临责任认定的问题，而高级辅助驾驶功能可以作为选配，降低出车祸的几率，提升消费者驾乘安全。
附件清单 (如有)	无
日期	2023-03-29