

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：2023-15

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	西南证券、前海人寿
时间	2023年7月21日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表——揭中华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请问公司对于超级增程的技术升级迭代方向？</p> <p>答：深蓝汽车致力于打造行业第一增程技术，成为行业第一增程品牌。以原力电动与零起火电池组成的超级增程系统，将彻底终结电动车的里程焦虑、补能焦虑和安全焦虑，为用户带来了全场景、真安全、低能耗和超静享的四大价值。</p> <p>下一步，深蓝汽车将围绕“耐低温”和“快补电”不断创新黑科技技术。我们将持续迭代脉冲加热技术，并打造高效热管理系统，突破超低温热泵技术，加速研发及应用耐低温电芯，更加完美地实现天寒地远无焦虑。</p> <p>深蓝汽车将持续开发电池物理模型和人工智能大数据模型相结合的 AI 电池安全监控预警算法，实现预警准确率大于 96%。同时，还将大力推进下一代固态电池技术研发，采用的高安全电解质和快离子导体界面修饰技术，电解质耐热性提升 30%，离子传输能力同步提升 50%，结合超稳定异质包覆和耐热隔膜技术，电池热失控临界温度提升 70%，热失控触发时间可延长 3 倍，以求彻底解决新能源汽车的安全问题。</p> <p>目前正在开发中的新一代增程系统和超集电驱，突破并</p>

应用了 X-PIN 绕组、0.15mm 硅钢片、行星排减速器、碳纤维高速转子、高效油冷等新材料、新工艺技术，引领新能源的“效率跃迁”，力争实现典型 A 级车馈电油耗 $\leq 3.5\text{L}/100\text{km}$ 。深蓝汽车将持续挑战能耗极限，在可油可电的场景中，都能实现超高效率、超级节能，为用户带来更加绿色、经济的出行体验。

下一代超级增程还将通过动力总成和电驱升级，智能发声消音技术，全面提升整车 NVH 性能，实现语言清晰度 92%，力求将电动车“静谧空间”发挥到极致，为用户带来无抖动、超静音的全电驾乘体验。

二、目前在汽车行业中“软件定义汽车”的概念很火，软件作用愈发凸显，长安针对该趋势，进行了怎样的布局？

答：当前汽车企业的车型硬件配置逐渐趋同，成本和功能改善空间有限，软件将取代硬件成为决定未来汽车主要功能和性能的手段、优化用户体验的关键，是车企打造差异化的核心要素。消费者对驾驶体验的全新需求，引发了汽车行业的新一轮变革——一个由软件定义、服务驱动的数字出行新时代已经到来。

长安汽车正在加强软件能力布局，将软件能力打造为核心竞争力，并加快智能化核心能力构建，成立了包括长安软件科技、梧桐车联、长线智能等多个公司专注相关领域软件开发。长安对“软件定义汽车”这一理念的具体落地，就是构建“硬件可插拔、场景可编程、生态可随需、系统自进化”的智能汽车超级数字化平台架构 SDA。该架构采用“分层解耦”的思路，将 SDA 解构为 6 层，其中 L1 到 L3 层，从低到高分别是机械层、能量传递层、电子电气架构层。而从 L4-L6，从低到高对应的是操作系统层、整车功能应用层、云端大数据层。SDA 将平台化思维植入开发，解决了三个问题：一是电子电气架构的集中化，打造了“中央+区域”的环网电子电气架构。二是分离了底层软件和应用软件，形成了服务化的软件架构。三是打造了标准化与抽象化的硬件架构，推动了硬件

模块化和平台化。基于此平台，长安汽车将构建未来汽车自由定义的“服务体”，实现“一千个消费者，就有一千台新汽车”的美好愿景。以上的这些革命性变化，都将落地在基于SDA架构打造的新汽车CD701上，预计于2024年量产。

三、公司在新能源转型过程中如何保证盈利水平的提升？

答：首先是强化产品定义，构建数字化能力、用户研究八大保障体系（产品定位保障、产品定义保障、造型验证保障、体验验证保障、市场策略保障、上市策略保障、上市成功保障、软件OTA保障等），为精准洞察用户、产品开发及成功上市提供有效保障。

其次改善产品效益，持续优化产品结构，综合运用各项产品效益提升路径，制定平台化、模块化方案，形成规模化降本优势，关键零件达成成本目标。

最后是深化降本节支，根据新形势、新格局，在总结2022年管理经验的基础上，梳理形成全域降本的工作流程1套、管理标准23个和推进机制6项，制定了“双百亿目标”，紧盯原材料趋势，坚持上下游产业链健康发展的同时，加强降本推进力度。

公司通过以上举措，有信心、有能力实现既有规模、又有效益的良性发展。

四、深蓝汽车对于营销服务模式有何规划能否介绍一下？

答：在服务方面，深蓝汽车始终秉承“用户至上、用心服务”的理念，致力于为广大用户打造极致便捷、极致关怀和极致融合的用车方案。

2022年，深蓝汽车推出全新营销模式，形成“四中心服务体系”。截至6月底，我们已在全国布局746个订单中心、390个移动展厅、427个交付中心、528个维保中心、1个线上线下联动覆盖全国的管家中心，形成以用户为核心的服务生态闭环。深蓝已正式发布渠道“千家万点”规划，预计2025年前，深蓝将在全国建成上千家订单中心，上万个订单、交付

	<p>和维保触点，形成千家万点服务网络，把深蓝服务带入”千家万户”。</p> <p>深蓝以“管家中心”为基础，潜心打造“一键管家”主题服务，7*24小时秒级响应，实现咨询、维保、预约、救援等各类服务的“一键化”，最大程度提升用户使用便利性。过去一年深蓝完成了“一键管家1.0”建设，未来一年，我们将升级“一键管家2.0”体系，进一步推出“一对一专属管家服务”，无论什么用车问题，一键管家，专人服务，一键触达，一次搞定。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年7月21日