

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：2023-31

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、德邦证券、嘉实基金、南方基金、健顺投资、富国基金、西部证券
时间	2023 年 11 月 1 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；投资者关系管理高级经理——李楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、恭喜公司取得不错的三季度报业绩，请问三季度营业收入和归母净利润增长的原因主要是什么？</p> <p>答：2023 年三季度，公司累计销售汽车 65.4 万辆，环比增长 7.6%，同比增长 17.8%；实现营业收入 427.14 亿元，环比增长 38.1%，同比增长 48.4%；归母净利润 22.29 亿元，扣非后归母净利润 21.03 亿元，同环比均实现成倍增长；综合毛利率 18.4%，环比提升近 2 个百分点。品牌向上和产品结构优化，支撑产品盈利能力稳步向上。</p> <p>其次，公司以“效率”“效益”为核心，通过行业对标、资源费用滚动审视和调整机制等工具和方法，全领域、全价值链推动资源费用降低。三季度期间费用占比同环比均有下降，费用资源效率稳步提升。</p> <p>同时，公司持续推进全域降本体系，健全工作流程。在激励的市场竞争环境中，公司从增收、降本、节支等环节保障效益，保持既有规模、又有效益的良性发展。</p> <p>二、三季度综合毛利率环比有所回升，趋势会延续吗？</p>

答：公司三季度综合毛利率达到 18.4%，环比上升近 2 个百分点，主要得益于公司坚持以客户为导向、精准产品定义，持续优化产品结构，建立了完整的以产品利润率目标体系，严守产品效益底线；同时从增收、降本、节支等环节保障效益，提升盈利能力。

未来，受行业竞争加剧、新能源产品渗透率加速等因素影响，长安汽车在转型过程中，将继续通过强化产品定义、改善产品效益、深化降本节支等措施，由单纯的规模增长，向“规模+效益+价值创造”高质量发展转变。感谢关注。

三、在电动化转型过程中，产业链安全至关重要，公司目前电池采购模式，未来是否有产能布局？

答：您好，长安汽车将以电池技术、“原力电动”为核心，全电平台、超低能耗等同步发展，打造长安汽车新能源技术差异化尖点。电池技术，以高比能、快充电为主要开发路线。强化基础电芯开发，积极开展（半）固态、固态电池和氢燃料电池等新型动力电池技术研究。2025 年前，打造新一代快充技术，开发新一代高集成、高性能、高安全电池，实现 CTV 集成效率 $\geq 79\%$ 。原力电动技术，加快推进电机、电源等关键部件自主开发，突破并应用少稀土磁阻电机等新材料、新结构、新工艺。同时，积极开展超高热效率发动机等先进增程动力系统研究，打造着力满足多场景出行需求。感谢关注。

四、请问当前深蓝订单表现如何？后续深蓝还会为我们带来什么样的产品？

答：从产品结构来看，当前深蓝品牌共有两款产品。其中深蓝 S7 自 6 月份上市以来凭借卓越的产品力保持良好的销售势头，深蓝 S7 上市两个月连续交付破万，另一款产品 SL03 于 8 月底进行了改款升级。自首款产品上市以来，深蓝汽车仅用 14 个月实现销量突破 10 万辆，创造自主品牌新纪录。

未来三年，深蓝汽车将构建强大的产品矩阵，深耕 6 款产品系列，以每年 2 款以上新产品的节奏，共计推出 12 款以上全

	<p>新及改款车型，为最广大消费者提供高品质的全电出行产品。感谢关注。</p> <p>五、海外出口方面，公司前期发布的“海纳百川”计划有何最新进展能够分享一下？</p> <p>答：公司在上海车展期间发布了“海纳百川”计划，提出了“四个一”的发展目标，并着力推动“五大布局”。目前，“海纳百川”计划在多个区域落地，其中东南亚事业部已完成当地注册，成为长安汽车首个集研、产、供、销、运于一体的海外组织。公司在泰国布局的“右舵生产基地”，将在2024年实现投产，首期产能10万辆，二期将增加至20万辆。在欧洲市场，我们正设立欧洲总部，将全新开发并导入一系列本土化产品。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年11月1日