

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：2026-16

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
参与单位名 称及人员姓 名	GIC 集团首席投资官 杨建明 GIC 集团副首席投资官、私募股权部门首席投资官 朱勇勤 GIC 集团首席权益投资部门投资官 王宗义 GIC 集团经济及投资策略部主管 胡瑞雯 GIC 集团中国证券部主管 李娅夏 GIC 集团中国副总裁 倪筱蕊 GIC 集团中国助理副总裁 谢楚轩
时间	2026-09-02 14:00-15:00
地点	比亚迪六角大楼
上市公司接 待人员姓名	比亚迪集团董事长兼总裁 王传福 比亚迪集团董事会秘书、投资处总经理 李黔 证券事务代表、投资者关系部总监 吴越 投资处投资者关系经理 吕莹
投资者关系 活动主要内 容介绍	问题一：结合国际政治局势，公司全球化策略判断？ 答：中国的产品力增强后，中国企业在海外发展过程中会遇到关税、贸易政策以及本地化要求等各种挑战。比亚迪通过本地化生产，降低关税和贸易壁垒影响，拉动当地就业和产业发展，更好

地融入当地经济。比亚迪在欧洲有匈牙利工厂，在东南亚和南美洲这些汽车高关税国家也有本地建厂，本地化生产是比亚迪的重要战略之一。

问题二：比亚迪能够长期保持竞争力的关键是什么？

答：技术能让产品更有竞争力、让消费者越来越喜欢，技术能给品牌带来增值。例如之前比亚迪推出的超级混动、刀片电池以及今年推出的闪充，都是通过技术形成自己独有的竞争力。比亚迪对自己的技术和品牌是有信心的。比亚迪是一家科技公司，希望通过技术创新保持企业竞争力，保持产品竞争力，才能让股东的投资利益得到保障。

问题三：关于闪充战略如何理解？

答：首先比亚迪的闪充技术解决的是电动化上半场电动车充电慢、低温充电难的行业痛点，但闪充战略不只是推出闪充车型，更重要的是建立闪充生态，类比苹果手机卖的好就是因为苹果生态打造的好。比亚迪在国内已落成一万座闪充站，覆盖 332 个城市，城区平均每 3-4 公里以内就有闪充站，这样的生态壁垒是很难被打破的，追赶也需要很长时间，而这期间比亚迪又会有新的技术持续迭代。同时，当闪充车型普及后，“5 分钟充好，9 分钟充饱”的用户习惯养成，未来没有闪充的车型就不会被消费者认可，就像现在的智能手机不能没有摄像功能一样。

问题四：海外的充电网络布局规划？

答：比亚迪闪充全球布局稳步推进，不只是把车卖出去，也把充电设施建立起来，将在海外建设 6000 座闪充站，目前已在欧洲、美洲等落地。例如在新加坡，比亚迪与壳牌等企业合作，在加油站内加设闪充桩，把新加坡的充电基础设施拉到全球最高水平。同时，比亚迪的闪充使用当地原有的电力网络，配合储能，不增

	加电网负担。 问题五：公司怎么看智驾行业和自身的角色？ 答：智驾从以前的规则路线，到现在的端到端以数据驱动的训练，发展的非常快。比亚迪认为模型、算力、数据是智驾的三大核心，这其中数据是重中之重，也恰恰是比亚迪的优势所在。比亚迪大量的汽车保有量，天神之眼系统每天生成超 2.2 亿公里的数据，大量的真实道路运行数据，也包含了极端事件场景，通过这些数据，能进一步训练优化模型，持续的 OTA，不断提升车辆的智驾能力。
附件清单 (如有)	无
日期	2026-9-2