

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：2026-27

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（中金公司秋季策略会）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、分析师、邓学、常菁及策略会受邀投资者 50 人
时间	2026-09-17 13:30-17:30
地点	香港
上市公司接待人员姓名	吴越、黄悦
投资者关系 活动主要内容介绍	问题一：二季度经营指标改善比较突出，在行业竞争激烈的背景下，环比向好的主要驱动力是什么？ 2026 上半年汽车行业竞争加剧、盈利普遍承压，比亚迪实现营业收入 3448 亿元，归母净利润 123 亿元，二季度表现尤为亮眼，净利润同比增长 30%，毛利率达 18.9%，创下近一年新高。汇率波动带来的汇兑损失短期扰动，但公司主营业务盈利稳固，经营基本面向好。 从产品结构来看，海外业务占比持续抬升，叠加高端品牌车型销量占比稳步提升，高附加值产品销售占比提高，对盈利形成正向拉动。成本层面依托全产业链垂直整合与规模化制造，持续对冲

	原材料波动带来的压力。后续公司会继续推动高端化、全球化落地，持续打磨产品矩阵，巩固经营改善的态势。 问题二：上半年全球市场表现亮眼，多个重点海外国家销量持续走高，市场关注不同区域市场的需求特征，公司如何看待各核心市场的差异化机会与经营挑战？ 上半年公司海外乘用车及皮卡销售 78.9 万台，同比增长 68%。分区域看，巴西已经成为公司最重要的海外单一市场，纯电与插混两条技术路线均得到当地市场欢迎；澳大利亚市场新能源消费需求快速提升；欧洲多国业务取得突破，插混产品获得较好的市场反馈。除产品之外，公司以自有滚装船队配合外部航运资源，改善跨洋整车交付效率。同时泰国、巴西、乌兹别克斯坦已投产工厂持续推进本地化运营。海外市场增长具备空间，但各地消费环境、渠道建设、政策条件都存在差异，后续业务将随外部客观条件动态变化来做调整。 问题三：2026 年公司在国内乘用车、新能源乘用车市场份额出现明显逐月回升势头，驱动份额回升的核心逻辑是什么？ 今年以来，公司围绕“电动化”与“智能化”两大核心技术方向，加速优化产品矩阵布局，以卓越产品力驱动订单持续增长，助力销量实现逐月回升态势、市场份额也逐步提升。这主要受益于公司以闪充系列为代表的新一代车型上市落地。闪充方案针对性解决低温充电、充电效率两大用户核心痛点，用技术提升产品溢价。 问题四：方程豹刚刚正式推出方程 S、方程 SGT 轿车系列，标志品牌从硬派越野拓展到个性轿车赛道，方程豹品牌后续的产品布局节奏如何规划？ 方程 S 与方程 S GT 已于 9 月 16 日正式上市，方程 S 售价 18.99 万- 22.99 万元，方程 S GT 售价 21.99 万- 23.99 万元。两款新
--	--

	车搭载第二代刀片电池及闪充技术，首次搭载云辇-M 智能磁流变悬架，全系标配天神之眼 B 辅助驾驶激光版，兼顾驾控性能与日常家用舒适性，进一步拓宽品牌的用户圈层。 随着方程系列落地，方程豹形成豹系列、钛系列、方程系列三大产品矩阵，覆盖越野、SUV、轿车与跑车领域，构建 “个性全家桶” 产品生态。方程 S 系列在底盘操控、电驱性能、智能座舱上将全面升级，为用户提供个性化轿车解决方案；后续方程豹将通过轿车、跑车等多品类布局，持续覆盖不同使用场景，产品矩阵进一步扩大。 问题五：储能属于集团重点推进的战略重心业务，全球新能源建设带动储能需求上行，但行业阶段性价格波动持续存在，公司发展储能的核心思路是什么？ 全球风光新能源装机持续扩张，持续打开储能市场空间，但行业阶段性价格波动、项目质量分化的现象客观存在。上半年公司储能系统出货量位居全球第一，业务覆盖 110 多个国家，落地场景包含电源侧、电网侧、工商业、户用、AIDC 算力配套储能。 公司依托刀片电池安全、循环寿命优势，叠加规模化制造、全产业链垂直整合能力，对冲行业周期扰动。公司后续将一方面持续挖掘海外大型储能项目机会，另一方面把握国内新型电力系统建设机遇，追求规模与盈利均衡，推动储能板块稳健发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2026-09-17