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：2026-12

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“互动易”平台“云访谈”栏目参加2026年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 11 月 02 日
地点	“互动易”平台（http://irm.cninfo.com.cn）“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	1.证券事务代表——谢仁军 2.投关总监——蒋沙
投资者关系活动主要内容介绍	**回答投资者提问** 1.公司持续推进智能驾驶、智能底盘及具身智能机器人产业布局。请问除集团内部资源整合外，未来在机器人感知与驱控、汽车电子核心零部件等领域，是否有通过外部股权投资或控股并购补充成熟技术及产品能力的实际需求？ 答：您好，非常感谢您对公司的关注，对于您提到的通过外部股权投资、产业合作等方式补充成熟技术与产品能力，公司会立足战略需要，审慎研究包括产业投资、协同合作在内的多元化路径；相关事项如达到披露标准，公司将及时公告。感谢关注。 2.公司的套保怎么做的？财务费用增加那么多，汇兑损失四季度能减少么？ 答：您好，汇兑损失是阶段性影响，公司已系统性提升外汇管理能力：一是扩大套期保值覆盖范围，有效冲抵汇兑损失；二是推进海外业务本币结算，降低美元敞口；三是优化海外资金归集效率，减少外币资产持有时间。随着海外规模效

	应释放和汇率管理体系成熟，汇兑损益对利润的扰动将逐步收窄。感谢关注。 3.公司的海外和新能源销量都还不错，为何利润上不去，说说转型的成本都花在了哪里？ 答：您好，当前公司确实呈现“结构性销量向好、短期盈利承压”的特征，转型投入主要投向三个方面：一是以三电/智能驾驶/智能座舱/智能底盘为核心的研发投入；二是全球化的渠道建设、产能布局、品牌塑造与属地化运营，海外业务前期资源投入较高、规模效应尚在释放过程中；三是新能源产品向高价值、高端化的结构调整与新品培育。整体看，新能源及海外新增的利润尚未完全补上传统燃油车在激烈竞争下收窄的缺口，再叠加原材料价格上涨、汇率波动带来的汇兑损失等扰动，因而盈利相对承压。公司对未来发展充满信心，随着投入逐步进入收获期，盈利质量有望持续改善。非常感谢您对长安汽车的关注，期待与您一同见证长安汽车的每一步成长！ 4.请问公司利润下滑主要是啥原因？ 答：您好，三季度“归属于上市公司股东的净利润”同比下滑一方面因销量下降、原材料涨价及汇兑损失增加影响，另一方面公司正处于智能化、新能源和全球化的投入高峰期，主动的战略投入短期内会摊薄利润。公司对未来发展充满信心，随着投入逐步进入收获期，盈利质量有望持续改善。非常感谢您对长安汽车的关注，期待与您一同见证长安汽车的每一步成长！ 5.您好，能否披露一下三季度合并资产负债表中，其他流动资产组成情况，因为其自 6 月 30 日 124.3 亿元大幅上涨至 189.8 亿元。能否披露一下短期借款的组成情况，利率等。 答：您好，“其他流动资产”主要因资金结构变化影响；短期借款主要为信用借款，具体信息敬请关注公司半年报和

	年报，感谢关注。 6.您好，关注到公司三季度单季度现金流量表中，其他与投资活动有关的现金流量有个流出 115.1 亿元和流入 69.11 亿元，这两个大额现金流入流出分别是由于什么事项，能否披露一下？ 答：您好，主要由资金结构变化产生的现金流，感谢关注。 7.今年 10 月的新能源销量超 14 万台，包括 HEV 车型吗？ 答：您好，公司披露的新能源汽车销量口径不包含 HEV 车型。感谢关注。 8.两个资本运作方面的问题：一是定增的落地是否有确定预期；二是阿维塔上市进程在面临资本市场遇冷、港股上市窗口期收缩等外部环境下，管理层对阿维塔赴港股上市有什么新的考量，阿维塔的销量是否是制约进程的关键环节？销量不及预期，是品牌战略、市场定位有问题还是产品基础功能未触及消费者核心需求？管理层下一步如何调整？此外，如果上市进程不及预期，公司是否将持续注资？ 答：您好，关于公司本次向特定对象发行股票事宜，将在中国证监会同意注册批复的有效期内择机实施，届时以公司公告为准。关于阿维塔相关资本运作事项，请以阿维塔官方发布为准。感谢关注。 9.目前 HEV 车型销量占燃油车的比重如何？ 答：您好，今年上半年公司发布的蓝鲸超擎混动技术，由 500bar 超高压直喷混动发动机、高磁通高功率混动电驱、高性能高安全电池以及 AI 云智控组成的无需充电的深度电动化智能混动系统，以电动技术赋能传统燃油车，创新“油电并重、智慧交融”越级混动新模式，重新定义高效混动出行体验，为全球用户提供全场景、全周期的最优出行解决方案。目前已推出第四代 CS75PLUS 蓝鲸超擎、第四代逸动蓝鲸超擎、

	CS55 蓝鲸超擎等车型，市场反馈良好、销售保持较快增长，后续公司将陆续推出更多蓝鲸超擎混动车型。感谢您的理解和关注！ 10.您好，关注到公司的微信公众号公示 10 月份销量为 23.38 万辆，这个“销量”口径是否与公司产销快报的销量口径一致？1-9 月份在公众号中公示的“交付量”口径是否以后不再披露？如能披露的话，能否告知一下信息获取途径？ 答：您好，公司披露的月度产销快报，其销量为含下属合营、联营企业在内的全口径批售量，而微信公众号及各品牌官方号发布的多为各品牌终端“交付量”，为零售口径，二者因统计范围口径不同会存在差异。今年以来，公司零售量大于批售量，是主动调整库存、优化产品结构的积极动作，为后续新品上市上量，参与市场竞争做好准备。每月具体销量信息可同步查阅公司官方微信公众号和产销快报，感谢关注。 11.谈谈 14 万新能源销量除了已公布的三大品牌有 10 万+以外，其余的 3 万+销量都是哪些车型和品牌？ 答：您好，2026 年 10 月，长安启源销售汽车 6.36 万辆，深蓝汽车销售汽车 3.26 万辆，阿维塔交付 7056 辆。除此以外，公司商用车板块和合资企业旗下均包含新能源产品，如长安凯程 V919、长安猎手 K50、马自达 EZ-6 等，感谢关注。 12.当前公司燃油车和新能源车销售收入占比分别是多少？对应的毛利率是多少？ 答：您好，从销售结构上看，在 Q06 等新品上市上量的带动下，公司新能源销量占比正在逐渐提升，且销售结构中高价值产品占比持续增长，公司新能源板块同比改善。关于新能源和燃油车各自营收及毛利率等数据，属于公司未单独披露的口径，敬请以定期报告为准。感谢关注。

	13.为什么业绩越来越差？B 股有没有转板的计划？ 答：您好，三季度“归属于上市公司股东的净利润”主要因销量下降、原材料涨价及汇兑损失增加影响。关于 B 股，公司将积极关注与 B 股相关的政策动态，并对此类问题进一步研究，后续若有相关预案，公司将及时对外披露。感谢关注。 14.贵公司四季度能否扭亏为盈？以及给予明年的业绩营收指引？ 答：您好，面对国内市场竞争压力与国际形势复杂多变的双重挑战，公司坚持价值导向、量利平衡的经营原则，聚焦大单品战略与品牌向上，通过供应链整合与全价值链系统提升产品竞争力，以企业长期稳健的高质量发展为股东创造可持续的价值回报。感谢关注。 15.前三季度公司销量下滑、营收同比-11.35%、归母净利同比-98.06%，但存货却从年初 225.18 亿增至 250.87 亿，增幅 11.4%。请问：当前整车库销比处于什么水平？与去年同期及行业相比如何？在销量持续下滑的背景下，存货激增的原因是什么？是季节性备货还是库存积压？ 答：您好，公司前三季度零售持续大于批售，公司严控库存，目前公司整体库销比保持在行业平均以下水平，整体库存结构健康、周转持续优化，并不存在“库存积压”情形。关于存货，合并资产负债表中的存货包含原材料、在产品及库存商品等多个环节，同比增加主要因公司海外业务规模快速扩张，相应带来在途物资、KD 件及海外子公司备货的自然增加。感谢关注。 16.贵公司 L3 自动驾驶什么时候可以量产落地？ 答：您好，长安汽车是全国首批 L3 级自动驾驶准入和上路通行试点车企。2025 年 12 月，公司旗下深蓝汽车产品获首批搭载 L3 级自动驾驶功能的智能网联汽车产品准入许可，并

	获颁中国首块 L3 级自动驾驶专用号牌，开启中国首批大规模 L3 级自动驾驶车辆上路通行。感谢关注。 17.贵公司天枢智驾，目前有没有外部厂商洽谈合作？ 答：您好，关于天枢领航具体商业合作情况，请以公司官方发布的信息为准。感谢关注。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 11 月 02 日