

重庆长安汽车股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-25

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过“全景路演”（ http://rs.p5w.net ）参加第三季度业绩说明会的投资者
时间	2022年10月31日
地点	“全景路演”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、长安汽车 董事、总会计师、董事会秘书——张德勇 2、长安汽车 资本运营部 总经理——刘清红 3、长安汽车物流中心 总经理——兰祥文 4、长安汽车产品策划部 总经理——狄智睿 5、长安汽车国际销售服务公司 副总经理——尹童 6、长安新能源战略市场部 总经理——国桐 7、阿维塔科技 首席战略官——马欣捷 8、长安汽车战略前瞻论证 高级经理——谭辉龙
投资者关系活动主要内容介绍	一、长安汽车2022第三季度业绩简介 二、现场提问 1. 公司三季度销量同环比均有增长，但我们看到归母净利润同环比出现下滑，合联营企业投资收益出现亏损，可否详细分析一下各业务板块的利润贡献变化及原因？ 2. 如您所说，本期长安新能源和阿维塔仍有亏损，对这两个代表长安转型方向的业务单元，当期亏损的主要原因是什么？何时能看到减亏表现，公司对其是否有盈利规划？ 3. 三季报中提到，公司仍然面临严峻的保供风险，请问今年以来因此带来的成本、产量影响有多少？目前公司的订单积压情况如何？公司全年降本目标及营销目标达成是否存在风险？ 4. 近年来，公司综合毛利率呈现上升趋势，这主要依赖于目

前的燃油车贡献，今年公司陆续推出了UNI-K idd、深蓝 03、Lumin、阿维塔 11 等电动化产品，不知这些产品的毛利率情况如何？在转型过程中随着电动化产品渗透率越来越高，公司如何保障盈利水平稳定向上？

5. 在前不久的誓师大会上，朱董说近年受供应链影响，公司掉量严重，产品交付节奏缓慢，请问当前公司主要通过什么措施来解决这个问题？预计未来什么时间能得到根本性好转？

6. 长安深蓝 SL03 10 月交付节奏是否有加快？今年预期完成多少？

7. 在上海已经看到几家深蓝的店了，似乎核心商圈比较少，不知目前深蓝渠道的建设情况，今年将达到多少家，主要布局在哪些城市，下一步规划？

8. 何时能看到深蓝下一款产品？深蓝品牌明年、2025 年预期达成的产销规模？

9. 阿维塔的渠道建设进展如何？是否能在年底入驻华为门店？阿维塔 11 智能座舱和智能驾驶进展怎么样了？

10. 阿维塔高压快充站建设进展怎么样了？

11. 明年燃油车市场预期下滑，长安自主燃油车如何能够稳住自主盈利的基盘？明年新能源插电混市场预计将是增幅最大的细分市场，公司如何抢占插混市场？公司对于这个细分市场的未来规划怎样？能否像在纯电市场推出深蓝 03 这样的爆款产品一样推出插混爆款产品？

12. 公司对行业今年及明年的预判？

13. 公司明年的销量规划及产品规划？

14. 公司对于中国品牌进入海外市场的研判？未来两年公司海外业务发展规划？公司对此的重点举措？

（关于交流环节，投资者可登录“全景路演天下”
<https://rs.p5w.net/html/134031.shtml>观看回放。）

三、文字提问

1、请问目前深蓝交付进度如何？十月是否可以完成一万辆以上交付？

答：您好，关于深蓝 10 月交付情况，请届时关注公司产销快报。谢谢。

2、尹总你好！中国新能源车出口表现强劲、对于长安新能源车的国际销售网络建设及战略、公开媒体上少有报道！可否

介绍一下深蓝和阿维塔在国际市场销售战略布局和计划？

答：您好，2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

3、请问未来是否有计划拓展欧美市场？深蓝和阿维塔以及糯玉米是否也会加入出口行列？

答：您好，2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

4、长安汽车在国内市场占有率，销售量排名，销售额排名最近几年有什么变化，能否简单介绍一下？公司做了哪些重要工作提升国内国际市场的地位？为了完成公司 2025 年计划，公司目前面临的^{最大}困难和挑战是什么？如何克服？

答：2021 年，公司全年销售汽车 230 万辆，同比增长 14.8%，全年市占率同比增长 0.9 个百分点。2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

5、公司招标了明年出口滚装船量 16 余万台，另有 1 万 4 的 40 尺集装箱，公司明年出口规模能否超过 20 万台

答：您好，2021 年长安海外首次出口突破 10 万辆，2022 年长安海外出口预计突破 15 万辆，同比增长 43%。2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

6、能否简单介绍一下公司产品的海外交付情况，以及正在开发哪些新的国际市场？在不同市场，公司哪些产品比较受欢迎？公司新能源产品在国际市场上的开发的情况？

答：您好，长安汽车自 1991 年开始海外业务以来，产品远销 70 余个国家及地区，其中“一带一路”沿线国家销量达到 91%，形成 10 个重点海外市场，主要出口区域为俄罗斯、亚太、中东北非、中南美等市场。2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

7、公司招标了明年出口滚装船量 16 余万台，另有 1 万 4 的 40 尺集装箱，公司明年出口规模能否超过 20 万台

答：您好，2021 年长安海外首次出口突破 10 万辆，2022 年长安海外出口预计突破 15 万辆，同比增长 43%。2025 年，长安海外规划出口达到 40 万辆，其中，基地市场占比将突破 20%，进入全球包括欧洲市场、澳新市场、GCC 区域、中南美区域、东盟区域、非洲区域、独联体、俄罗斯、巴基斯坦等 80 多个国家和地区。感谢关注。

8、口罩原因，公司产品的交付面临哪些困难？公司如何解决这些问题的？

答：您好，目前，汽车行业面临一些特定汽车电子元件芯片的供应紧张。公司将协调各方在研产供销运全价值链的深度协同，尽量保障市场需求，感谢关注。

9、请问董秘：作为长安 B 的长期投资者，我注意到过去两年长安汽车连续 10 送 4, 10 送 3，导致总股本迅速扩大到 99 亿股。这样操作的战略目的是什么？是为了实现低价股权激励或者低价增发融资吗？谢谢！

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准。感谢关注。

10、广汽埃安和吉利极客都准备分拆新能源车公司独立上市，请问未来长安新能源和阿维塔是否也会独立上市？

答：阿维塔科技独立发展，高度市场化运作，并深度整合战略合作伙伴资源，未来有独立上市计划。感谢关注。

11、请问管理层，销售费用同比 2021 年三季度增加了将近十

个亿，是否方便介绍一下具体的原因？主要是用在哪些方面？应该跟深蓝和阿维塔没有关系吧（不合并报表）？多谢！

答：您好，公司持续推进品牌建设及渠道推广等加大投入，因此销售费用同比增加。阿维塔科技(重庆)有限公司和重庆长安新能源汽车科技有限公司均为本公司联营企业，不纳入合并报表范围，谢谢。

12、请问公司是否能按时完成年初制定全年销售目标？公司会采取什么方式继续提高单车利润？

答：您好，受疫情反复、高温限电，以及供应商物资短缺影响，前三季度，公司终端交付存在较大缺口。公司将联合全国各地的供应商、经销商伙伴，坚守质量红线、确保资源到位，全力满足生产需求，坚决完成全年经营目标。感谢关注。

13、请问截止三季报长安新能源和阿维塔分别亏损多少？

答：您好，请以已披露信息为准。

14、请问三季报销售和管理费用高升，净利润降低的原因是？

答：三季度长安汽车归母净利润 10.42 亿元，净利润降低主要是受合联营投资收益减少影响，扣除合联营投资收益后，自主效益同环比均正增长。

15、请问 CD701 目前进度如何？公司在自研芯片、全栈操作系统、以及蔷薇电池方面进度如何？

答：在科技生态大会上，公司正式对外发布长安汽车智能品牌——“诸葛智能”，首度亮相“新汽车”CD701 原型车。这款充满前瞻创新的新物种，是智能、低碳、出行、科技的集中体现。作为“新汽车”的具象产品，重新定义了区别于传统汽车的惊艳、炫酷、超值，它将给用户带来超乎想象的全新体验与服务。关于产品上市时间，请以官方发布为准；长安新能源主要聚焦电池、电驱和电控等领域开展产业布局。在电池系统集成领域，将持续研发 CTP（电芯集成到包）、CTV（电芯集成到整车）等集成工艺并实现量产，2025 年电池系统实现年产能约 70 万套。同时，长安将联合产业链上下游合作伙伴，打通从上游原材料，到中游动力电池制造，再到下游动力电池回收、梯次利用和再生利用的电池全产业链，建立责任明确、绿

色环保的绿色电池生态。感谢关注。

16、请问公司年内是否有回购股份计划？因为账上货币资金500多亿足够充足，作为国企是否会考虑市值管理？维护二级市场中小股东利益？

答：你好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

17、长安新能源和阿维塔公司的亏损是否计入长安汽车的投资损益中？

答：您好，阿维塔科技(重庆)有限公司和重庆长安新能源汽车科技有限公司均为本公司联营企业，采用权益法进行核算。感谢关注。

18、长安是如何做到毛利稳步上升的？

答：您好，得益于公司第三次创新创业，公司全力推进“16字”经营方针、“24字”应对策略，全力改善经营质量，自主产品核心竞争力和盈利能力持续上升。感谢关注。

19、长安在L4级别自动驾驶的规划是如何？

答：您好，2018年8月，长安汽车面向公众开放L4级智能驾驶辅助商用示范体验，成功展示V2X智慧交通、无线充电等技术。2019年7月，长安汽车在重庆仙桃数据谷实现L4级智能驾驶辅助在开放道路场景下的示范运营。预计到2025年，实现L4级量产。感谢关注。

20、公司曾提过22年降本目标整体成本减少5%，请问目前实现了多少？

答：公司上下坚定目标不动摇，召开“决战四季度，全力保交付”誓师大会，全力拼搏年度经营目标。感谢关注。

21、请问公司对于深蓝SL03产品今年第四季度销售和交付的具体计划？深蓝未来的SUV产品大致推出的时间？谢谢

答：您好，C673作为SL03同平台差异化车型，定位主流紧凑级SUV市场，预计在明年6月上市。感谢关注。

22、请问长城汽车回购了！长安作为央企！会响应国家号召！进行回购吗？

答：你好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

23、请问货币资金 500 亿为什么负债还增加了？

答：您好，关于财务数据，请关注公司定期报告，感谢关注。

24、董秘你好！鉴于目前长安现金流充沛、强烈呼吁回购长安 B。目前长安 AB 股的股价低迷、特别是 B 股价格严重低估，对于长安 A 股股价表现及未来融资带来负面影响。每个长安 AB 股股民都是潜在的长安汽车购买者及宣传者。得股民心者、得市场份额！

答：你好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

25、深蓝 03 的销量和交付情况？

答：您好，关于深蓝 10 月交付情况，请届时关注公司产销快报。谢谢。

26、8 月份至今股价下跌严重，公司认为主要的因素有哪些？

答：您好，股价涨跌受宏观政策、行业周期、市场情绪等多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场投资风险。公司在全力提升经营质量的同时，也将进一步完善股东回报机制，持续为股东提供长期、稳定和良好的回报。感谢关注。

27、公司管理层应该尽快将 B 股的回购事宜提上议事日程！

理由如下：B 股每股价格不到净资产的 50%，且长期处于 A 股价格的四分之一左右，已经严重偏离公司的基本面并进而影响公司的形象及全体股东对公司的信心。在远离净资产水平线之下回购注销，对国有资产的增值保值，提振全体股东的信心以及推进公司的正面形象都有莫大的好处。这种牵一发可动全身的战役措施，管理层应该敏锐把握、强力推行！

答：你好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

28、公司目前在氢燃料汽车方面的布局进展如何？

答：您好，公司计划加速氢燃料电池技术研发。建立健全覆盖“零部件-系统-整车”的氢能研发制造和测试体系，自主掌握系统集成与控制技术，着力打造“低氢耗、高效率、高安

全”的燃料电池技术及产品，实现多场景减碳、产业绿色升级。深蓝 SL03 氢电版续航里程可达 700 公里以上，可实现 3 分钟超快补能，是中国首款量产的氢燃料电池轿车。感谢关注。

29、请问深蓝 03 四季度销售目标量？或者说四季度交付量

答：您好，四季度誓师大会中提到，公司将坚定全年销售 245 万辆目标不动摇。四季度作为完成全年目标的最后阶段，将力保生产 82.5 万辆，销售 79.1 万辆，其中新能源科技公司 11.4 万辆。感谢关注。

30、汽车产业的新能源化，必然促使各个传统的汽车公司在人员结构上有所调整，请问公司如何吸引人才的加盟？公司的哪些方面比其他汽车公司更有吸引力，能够吸引人才，留住人才，从而促使公司发展壮大？

答：您好，实施高职级人员任期制聘用，切实推动公司增强活力、激动力、提高效率。迭代项目跟投机制，累计涉及 43 个项目、2600 余人次，共累计兑现 8400 余万元激励。实施了核心员工股权激励，把员工的利益和公司的发展紧密联系在一起，实现员工与公司同呼吸、共命运。感谢关注。

31、第三季度的研发投入和进展情况？

答：您好，请以已披露信息为准。感谢关注。

32、车辆购置税减征政策对公司三季度销量影响如何？

答：您好，公司紧密跟踪国家政策出台节奏及导向，合理调整产品结构和排产，努力为客户提供高品质的产品和服务。关于第三季度的销量，请关注公司产销快报，感谢关注。

33、对于近期股价持续低迷，公司是否有回购计划？

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

34、公司的北斗天枢计划目前进展情况？今年以来有何突破？

答：您好，在智能化领域，长安持续推进北斗天枢计划。通过自研、合作等多重路径，构建自主可控的全栈式智能化核心能力，感谢关注。

35、长安汽车经多年积累，实力雄厚，目前长安 B 严重低估，为此建议如下：1. 基于对公司未来发展的信心，维护广大投资者利益，公司结合自身财务状况和经营状况，以自有资金回购长安 B 股，予以注销并相应减少公司注册资本，增厚每股收益， 2，公司管理高层带头以合法合规每人可兑换 5 万美元额度政策，转换成港币，在二级市场买入低估的长安 B，来提振市场信心。

答：你好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

36、长安 B 股动态市盈率仅 3.32 倍，市净率 0.5 倍，每天远低于净资产交易，B 股已务必要存在必要，强烈要求公司回购注销，维护好公司资本市场形象。

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

37、尊敬的长安高管：作为投资长安汽车的小散，我坚定看好公司后期发展！长安汽车股票目前处于超跌状态，广大投资者损失惨重！国家鼓励大股东回购股份，像上汽、比亚迪、赛力斯等都在积极回购公司股票，尤其是长城汽车已经是二次回购了！长安作为大型国企更应响应国家号召，积极回购公司股票，切实肩负起国企的责任担当！希望公司能急广大投资者之所急，尽快回购公司股票，稳定长安汽车股价！

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

38、上次业绩说明会在成本控制方面，长安汽车下半年共控制成本产生 26 亿利润，请问在三季度如何体现？

答：您好，公司从“研、产、供、销”等业务环节，积极从物资供给、产能调整、结构优化、全领域降本等方面制定了详细的经营改善方案，全力改善经营质量。感谢关注。

39、请问公司管理层对公司股价如何提高？做为长安汽车的投资者，如何给予信心？

答：您好，在全力提升经营质量的同时，公司也将进一步完善股东回报机制，持续为股东提供长期、稳定和良好的回报。感

谢关注。

40、请问公司在重庆两江新区新成立的长安科技项目具体是做什么的？

答：您好，近一年来，长安汽车“新汽车 新生态”蓝图正在徐徐展开，从新技术和新平台的底层架构，到新产品和新品牌的上层应用，长安汽车已开启智能化转型新局面。长安科技项目将聚焦打造“新汽车+新平台”，推动重庆及两江新区汽车产业转型升级。感谢关注。

41、逸动和 CS 混动什么时候能上市，推出，

答：您好，面对插电混动市场爆发，长安加快布局，持续打造插混爆款产品。今年已推出 UNI-K IDD 和 Z6-IDD，长安已完成插混专有平台架构，其搭载的首发车型 UNI-V IDD，将于四季度量产。明年将继续推出插电混动产品，两年内完成插电混动的谱系布局，抢占插混主流市场，打造 20 万台级的经典产品。感谢关注。

42、公司的海外业务蒸蒸日上，公司是否考虑过在国际市场上发行股票或者存托凭证，以扩大国际市场上的知名度？

答：您好！公司也在积极关注和研究 GDR 等海外上市平台融资工具，关于公司资本市场重大事项，请以官方发布为准。感谢关注。

43、长安汽车最近几年新品不断，于此同时，公司有很多产品价格接近，如何避免公司内部产品之间的竞争？再比如，公司有新能源汽车深蓝，未来产品向上是否会推出和阿维塔左右互搏？如何协调这些产品的研发，市场，原料采购等等方

面？
答：您好，长安深蓝每年推出 1~2 款全新产品，搭载百大行业首发或同级领先的智能科技技术和配置，创造一个新的 15-30 万元级别电动车的蓝海市场，以满足主流人群品质绿色出行需求。阿维塔作为全新高端智能电动车品牌，聚合了长安汽车、华为、宁德时代各自在研发制造、智能解决方案和能源管理生态领域的优势技术，并深度整合三方战略资源，重新定义未来智能电动汽车。感谢关注。

44、请问深蓝目前交付中心和订单中心分别开了多少家？计划年内开多少家？深蓝目前在手订单有多少？交付率是多少？年内是否能完成7万销售目标？目前日生产量是多少？

答：您好，目前长安深蓝订单中心共567家，覆盖全国212个城市，后续还将不断拓展线下触点，力争到今年年底或明年达到1000家；截至10月初，深蓝SL03订单超过4万，交付率约13%，随着生产的爬坡，目前最大日产量接近600辆，公司将努力做好研产供销运全价值链的深度协同，加快交付。感谢关注。

45、s103在9月份时候交流就说有4w订单，十月份有13%交付率，明天就11月了，目前最新的订单有多少？交付量多少？

答：您好，关于深蓝10月交付情况，请届时关注公司产销快报。谢谢。

46、三季度的整体交付情况如何？预测四季度会增加还是减少？

答：您好，三季度，公司累计销售汽车55.5万辆，环比增长17%。公司坚定全年销售245万辆目标不动摇，四季度作为完成全年目标的最后阶段，将力保生产82.5万辆，销售79.1万辆。感谢关注。

47、据招标文件显示，长安投产计划中的C236确定在江铃投产，C318计划在两江工厂投产，问这两种车型是否为新能源车型（包含纯电或者插电车型）谢谢

答：您好，关于公司产品规划及推出节奏，请以官方发布为准，感谢关注。

48、公开媒体报道：目前新能源车在达到规模销售前、基本上是赔钱的。请问深蓝系列产品、未来年生产量达到什么数量级别的情况下、可以实现盈利？是否有比较科学的财务测算模型？谢谢！

答：您好，深蓝03、Lumin等产品上市即获得市场认可，订单快速增长，品牌势能和销售规模快速上升；同时，2022年是阿维塔投产上市元年，公司围绕“打造高端车品质，实现定制

化交付”目标，创新式的 CHN 商业模式，为阿维塔产品赋能。明年，随着深蓝 03、阿维塔 11 上量，全新产品的加入，公司新能源产品结构将发生根本性的改变，我们相信很快能看到减亏表现。感谢关注。

49、长安汽车经多年积累，实力雄厚，但目前长安 B 股价严重低估，为此建议如下：1. 基于对公司未来发展的信心，维护广大投资者利益，公司结合自身财务状况和经营状况，以自有资金回购长安 B 股，予以注销并相应减少公司注册资本，增厚每股收益， 2，公司管理高层带头以合法合规每人可兑换 5 万美元额度政策，转换成港币，在二级市场买入低估的长安 B，来提振市场信心

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

50、请问公司市值管理团队做了哪些工作？股价腰斩市值蒸发近一千亿，市值管理团队有没有对应措施来稳定股价维护市值

答：您好，股价涨跌受宏观政策、行业周期、市场情绪等多方面因素影响，提醒您注意防范二级市场投资风险。公司在全力提升经营质量的同时，也将进一步完善股东回报机制，持续为股东提供长期、稳定和良好的回报。感谢关注。

51、铃耀工厂目前所生产的奔奔车型是否在近期停产？后续铃耀工厂在生产 Z6 系列车型是否导入其他车型生产？谢谢

答：您好，公司将按照用户订单约定的车型、价格进行有序交付，尽全力为用户提供优质的产品和服务。感谢关注。

52、刘总，想请教一下，深蓝 03 的交付不符合预期的原因是哪些？

答：您好，受疫情反复、高温限电，以及供应商物资短缺影响，前三季度，公司终端交付存在较大缺口。公司将联合全国各地的供应商、经销商伙伴，坚守质量红线、确保资源到位，全力满足市场需求。

53、公司哪些新能源产品在国际市场上的哪些国家有销售？未来打算面向哪些市场推销哪些产品？

答：您好，长安汽车产品远销 70 余个国家及地区，其中“一带一路”沿线国家销量达到 91%，形成了 10 个重点海外市场，感谢关注。

54、自从重庆车展以来 UNI-V IDD 车型发布已久，请问该车型何时上市？谢谢

答：您好，面对插电混动市场爆发，长安加快布局，持续打造插混爆款产品。今年已推出 UNI-K IDD 和 Z6-IDD，长安已完成插混专有平台架构，其搭载的首发车型 UNI-V IDD，将于四季度量产。明年将继续推出插电混动产品，两年内完成插电混动的谱系布局，抢占插混主流市场，打造 20 万台级的经典产品。感谢关注。

55、深蓝 03 和 SUV 产能规划是多少，目前看市场热度很高，是不是产能不足，规划跟不上市场需求

答：您好，深蓝 03 的规划年产能是在 15-20 万，规划产能完全能跟上市场需求。

56、公司对长安 B 股在市场上存在的意义有什么看法？

答：您好，关于公司回购等事项，请以官方发布为准，感谢关注。

57、深蓝 03 的用户群体分析，主要的转化人群（合资或其它中国品牌），是否符合公司预期的用户画像？

答：根据 SL03 上市后的订单数据统计，深蓝 SL03 的用户年龄集中在 25 到 32 岁之间，约 80%为男性用户，主要人群特征符合前期设定的悦己新“轻”年的用户画像。

58、简单介绍下截至目前阿维塔新车的预订情况，和预定交付日期，现在交付是否有压力，目前阿维塔面临最大的困难和挑战是什么？未来什么时候打算 IPO？

答：销售方面，阿维塔 11 将在 10 月 31 日完成首批用户锁单，目前锁单情况超越预期。随着产品体验的持续优化，阿维塔 11 的订单正在持续快速增长中。阿维塔目前正在全力以赴，推进首款车型在年内的顺利交付，积极践行“以用户为中心”的市场承诺。

59、不管是有意还是无意，不管是天意还是人意，阿维塔的商业

标 CHN, 形象方面已经和中国的国家代码 CHN 合一, 这种无形资产的价值不可估量。但要做到企业商标、品牌形象和国家代码真正合体, 还有太多太远的路要走。阿维塔管理层的内心应该树立这么一个强大的信念, 一颦一笑, 一举一动, 不仅要为企业商标、品牌形象加分, 更要为国家代码加彩。盼望着阿维塔成为国家代码内核之一的一天!

答: 您好, 感谢您的加油, 我们会继续努力的, 感谢您的关注。

60、请问阿维塔新的营销总监是谁? 都有哪些相关经验

答: 您好, 我们将适时公布详细信息。目前由阿维塔科技董事长兼 CEO 谭本宏代管相关事务。

61、请问阿维塔目前开店进度? 预计进驻华为门店的数量是多少? 在手订单是多少? 预计年内交付数是多少? 明年阿维塔新车型几月可以有新消息?

答: 您好, 截至 2022 年 10 月中旬, 阿维塔已在全国铺设体验中心及体验空间近 60 家, 年内达成 200 家渠道铺设; 截至 10 月初, 阿维塔已经完成授权超过 70 家国内知名汽车经销商、超过 150 家合作门店, 到今年年底, 阿维塔将如期完成全国累计 200+渠道触点的铺设, 尽快将阿维塔 11 带到更多用户身边。此外, 阿维塔 11 也即将进驻北京、深圳的华为旗舰店。感谢关注。

62、马总您好, 互动平台显示阿维塔 11 将于今年年内正式入驻华为位于北京、深圳的旗舰店, 请问阿维塔 11 是否已进入华为销售体系? 未来是否会陆续进入更多的华为店进行销售? 谢谢

答: 您好, 双方正在进一步协商中, 后续有更多信息将及时告知。

63、请问阿维塔进入北京和深圳华为旗舰店之后, 后续是否还会有进驻其他城市的华为旗舰店, 为什么本次没有进驻上海华为旗舰店。

答: 您好, 双方正在进一步协商中, 后续有更多信息将及时告知。

64、公司的阿维塔 11 目前订单情况?

答：阿维塔 11 将在 10 月 31 日完成首批用户锁单，目前锁单情况超越预期。随着产品体验的持续优化，阿维塔 11 的订单正在持续快速增长中。阿维塔目前正在全力以赴，推进首款车型在年内的顺利交付，积极践行“以用户为中心”的市场承诺。

65、E11 目前的锁单情况？

答：阿维塔 11 将在 10 月 31 日完成首批用户锁单，目前锁单情况超越预期。随着产品体验的持续优化，阿维塔 11 的订单正在持续快速增长中。阿维塔目前正在全力以赴，推进首款车型在年内的顺利交付，积极践行“以用户为中心”的市场承诺。

66、请问阿维塔目前锁单数量有多少？

答：阿维塔 11 将在 10 月 31 日完成首批用户锁单，目前锁单情况超越预期。随着产品体验的持续优化，阿维塔 11 的订单正在持续快速增长中。阿维塔目前正在全力以赴，推进首款车型在年内的顺利交付，积极践行“以用户为中心”的市场承诺。

67、据前次电话会，阿维塔 E12 将于年内亮相，该车型是否参加广州车展亮相

答：您好，广州车展已经确定延期，后续有更多信息我们会及时告知，

68、阿维塔的管理层能否多倾听市场的需求，不要一副高高在上的样子

答：您好，您的建议我们已经收到，会反馈给，感谢关注。

69、阿维塔科技首席营销官兼用户发展中心总经理王藺，因个人原因，已向公司提交辞职申请。

请问是否属实？谢谢

答：您好，是的，情况属实。

70、长安明年将推出哪些车型？双电机版何时推出？

答：深蓝下一款产品 C673 预计明年 6 月上市。深蓝明年共两款产品：SL03 与 C673，感谢关注谢谢。

71、明年，新能源行业面临补贴退出、电池价格高位运行的风

	<p>险，深蓝 03、包括后续的 C673 等产品，利润和打开市场上如何取得平衡？</p> <p>答：从市场趋势来看，新能源市场高速发展势不可挡，渗透率仍只有不到 30%，未来上升空间巨大，成本上升主要导致用户升级，并不会导致新能源需求规模变化，相反，2023 年整体新能源市场规模仍将高速增长。</p> <p>深蓝 03 和 C673 在初期策划阶段的时候，已经充分考虑了 2023 年国家补贴的退出和电池成本的高价预期。深蓝 03 上市后已经初步获得了市场的认可，当前 C673 在第三方调研中也验证了较强的产品力。2023 年深蓝将会在利润和市场规模上兼顾，达成有量有利的目标。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 11 月 2 日