

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：2023-1

| | |
|---------------|--|
| 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 | 广发证券、丹弈投资、西南证券资管、中信证券自营、东吴自营、民生加银基金、天治基金、光证资管、中泰资管、歌斐资产、中庚基金、浦银理财、中科沃土基金、华美国际投资集团、国君证券资管、玖鹏资产、金逸基金、中睿合银、建信基金、富存投资、中邮基金、西南证券、瑞华控股、建信信托、中海基金、煜德投资、诺德基金、西部利得基金 |
| 时间 | 2023 年 2 月 1 日 |
| 地点 | 现场调研 |
| 上市公司接待人员姓名 | 资本运营部战略价值管理高级经理——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>1. 公司 2023 年的经营目标能否详细展开一下？</p> <p>答：公司将全力以赴向全年 280 万辆的目标冲击，确保规模增长高于行业 10 个百分点以上。公司坚持存量要增，着力提高能力，提升品牌。长安品牌乘用车再向 100 万辆的目标发起冲锋，欧尚品牌确保 31 万辆目标达成；坚决增量要抢，着力创新提效，价值体验。深蓝品牌实现 40 万辆交付任务，阿维塔品牌向 10 万辆目标冲刺；坚定机会要抓，着力夯实基础，优化转型。凯程品牌完成全年 27 万辆目标，海外市场再上台阶，突破 22 万辆目标。感谢关注。</p> <p>2. 公司 2023 年的新品规划请公司分享一下？</p> <p>答：公司直面竞争、饱和投入，深刻洞察用户需求，多线并举、系统覆盖，全面推进产品创新，精心策划，并确保全年新产品投放计划圆满成功。</p> <p>一是经典产品全数“智电”。全新逸达即将上市；</p> |

CS75PLUS、CS55PLUS 智电 iDD 也将加入战斗；UNI-K、UNI-V 将全新出击。全年所有经典燃油车都将实现改款或换代，保持一如既往的竞争力。

二是新能源产品全新出战。深蓝 S7、C236、览拓者 EV、阿维塔 E12 将在今年恰当时机加入战团。

三是产品周期计划全面升级。C928、C857、D857、C318、C390、B390、CD701、CD570、C916、E15、E16 都已经“待字闺中”，非常值得大家期待。

3. 公司在品牌架构如何？

答：公司将进一步重构品牌架构，加速打造爆款产品。聚焦长安品牌、深蓝、阿维塔三大品牌，构建差异化品牌价值，打造智能电动新标签。

长安品牌，一方面，整合“V”标、UNI 序列和欧尚等现有燃油车品牌，加速推进电气化转型，打造“智电 iDD”技术标签，整合资源，实现“存量要增”的目标。整合后，充分运用“长安”品牌资产，共用研发及平台等现有资源，从而提升全价值链运营效率、降低成本，实现资源效率和综合溢价能力最大化。2025 年前，将推出 22 款全新产品，销量保持 100 万辆。

另一方面，打造新主流电动序列——OX 序列，这将是“长安”主品牌向电动化转型的全新探索。OX 序列将增加主流 EV 布局，最大化扩展规模，提升“长安”主品牌价值，全力抢占新赛道。公司将优选投资主体，在现有渠道基础上开辟专区，实现地级市、核心商圈全覆盖。2025 年前，将推出 5 款全新产品，销量突破 80 万辆。

深蓝汽车，进一步夯实年轻、科技的数字纯电品牌定位，结合增程、纯电、氢电的全电技术优势，全面发力主流电动市场，为用户带来年轻、科技、先锋的智能低碳出行体验。2025 年前，将推出 7 款全新产品，销量达到 80 万辆。

阿维塔，是长安汽车品牌向上的战略支撑。2022 年，公司已经完成了品牌发布，首款产品阿维塔 11、联名限量款 011 也已上市开售，反响热烈。未来，公司将持续强化阿维塔品牌情感智能标签，占位高端市场，与头部新势力和豪华品牌展开竞争。2025 年前，将推出 4 款全新产品，销量突破 30-40

| | |
|----------|---|
| | <p>万辆。</p> <p>凯程汽车：整合社会资源，推动智慧物流示范运营快速落地，加速向皮卡和智慧物流转型，实现品牌焕新。2025年前，将推出7款全新产品，销量突破30-40万辆。</p> <p>合资板块：坚持利润、市占率导向，强化经营管理、母公司赋能，进一步拓展“技术、平台、海外”合作，全力开辟合资新时代。感谢关注。</p> <p>4. 公司新能源方面的技术积累以及渠道拓展情况请公司讲解一下？</p> <p>答：在技术方面，公司依靠过硬的“三电”核心技术，在2022中国新能源汽车大赛中斩获“最快充电速度”“最佳续航真实率”等7项技术大奖；七合一电驱EDS2、智电iDD分别荣获“中国心”十佳新能源动力系统、十佳发动机及混动系统；渠道拓展方面，公司对传统4S店功能解耦重构，形成订单、仓交、维保三大要素的多元组合。仅用时半年就在全国217个城市建成了深蓝订单中心572家、临时仓交中心394家、维保中心507家，为用户提供“低成本、高效率、强体验”的购车服务。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023年2月2日 |