

重庆长安汽车股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-14

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	长江证券、西部证券、国投瑞银、景顺长城、博时基金、农银汇理、资本国际
时间	2025 年 7 月 4 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表——揭中华
投资者关系活动主要内容介绍	一、请介绍一下公司 6 月份销量表现？ 答：2025 年 6 月，公司实现销售 23.5 万辆，同比增长 4.5%，1-6 月累计销售 135.5 万辆，同比增长 1.6%。其中：自主品牌 1-6 月累计销售 115.1 万辆，同比增长 2.6%，新能源汽车 1-6 月累计销售 45.2 万辆，同比增长 49.1%，海外 1-6 月累计销售 29.9 万辆。公司三大新能源品牌延续良好表现，长安启源 6 月实现销售 38771 辆，长安启源 Q07 月度销量再破万，6 月销量 11414 辆，累计交付已突破 2 万辆；深蓝汽车 6 月全系交付 29893 辆，同比增长 79%，环比增长 17%，截至 6 月 10 日，深蓝汽车全球交付突破 50 万辆；阿维塔 6 月销量 10153 辆，同比增长 117%，连续四个月销量破万。 二、请问阿维塔在全球化布局的最新进展和规划？ 答：2025 年 7 月 3 日，阿维塔科技与约旦 Mallouk 集团在迪拜成功举办了签约仪式。阿维塔继进军阿联酋和卡塔尔市场之后，在中东地区的又一次重要战略市场布局。阿维塔计划在未来三个月内完成约旦市场的产品导入、渠道建设与

品牌启动，以“签约即市场”的高效模式实现本地化落地，约旦 Mallouk 集团的首批订单 185 台也已经装船整备，即将起航。

自 2024 年进军国际市场以后，阿维塔已形成“阿联酋破圈、卡塔尔扩张、约旦落地”的中东战略布局，同步推进东盟、独联体、中东非、拉美四大海外市场。截止目前，阿维塔已在泰国、阿联酋完成上市发布，渠道触点覆盖 25 个国家和地区，累计签约门店达 55 家。从国内市场的稳健增长到海外版图的持续扩张，阿维塔正以系统化的能力加速推进全球化进程。在渠道端，2025 年阿维塔国内触点已超 700 家、覆盖 200+ 城市，海外市场将覆盖 50 个国家和地区，布局超 160 家渠道，海外目标销量 1.5 万辆，并将于 2026 年继续进军欧洲市场。

三、请问公司海外各区域市场的后续规划？

答：公司坚持“无海外不长安，无基地不长安”，坚定“四个一”发展目标，加速海外五大区域本地化生产制造、品牌运营、客户服务能力与体系建设，推动实现从“产品出海”向“品牌出海”“产业出海”的全新阶段跃迁。

东南亚：作为长安首个海外桥头堡，辐射全球右舵市场，实现全体系运营，泰国生产基地已于 2025 年 5 月正式投产；2027 年区域销量进入世界品牌 TOP10。

欧洲：长安国际化的战略高地，加快完成产品上市上量，2025 年完成营销、备件、呼叫中心等建设。2027 年前累计导入 6 款新能源车型。

中南美洲：快速拓展空白市场，2025 年，完成巴西市场进入。加快新能源产品投放节奏，完善燃油车产品谱系，实现产品谱系全覆盖。2026 年区域销量进入世界品牌 TOP10。

中东非洲：聚焦燃油车领域，加快新市场产品开发与准备，适时导入新能源品牌。2025 年，完成埃及、摩洛哥、卡塔尔等市场深蓝品牌渠道建设。中东区域销量 2026 年进入世界品牌 TOP10；非洲区域销量 2028 年进入世界品牌 TOP10。

	欧亚：2025 年，启动乌兹别克斯坦新能源 KD 项目。力争 2026 年区域销量进入世界 TOP10。 四、请公司介绍一下未来的新品规划情况？ 答：未来 3 年，公司将推出 35 款数智新汽车，其中，长安启源将推出经济代步小型 SUV、中型 SUV、中大型 MPV 等 10 款产品，深蓝汽车将推出紧凑型轿车、大六座 SUV、全新硬派等 10 款产品，阿维塔将推出中大型五座、大六座 SUV、中大型轿车等 7 款产品。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 07 月 04 日