

b证券代码：600733

证券简称：北汽蓝谷

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司

2025年7月14日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	长江汽车、东北证券、东吴汽车、西部证券、华西证券、天风证券、长城财富、招商信诺、华安资产、新华基金、国寿养老、国融自营、银华基金、博时基金、中信保诚、兴全基金、华泰柏瑞、长江养老、华泰资产、海富通
时间	2025年7月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：乔元华 证券事务代表：董骁 资本市场管理主管：王亚楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：公司all in享界的具体举措是什么？</p> <p>答：北汽蓝谷正通过五大维度全面推进享界品牌建设：</p> <ol style="list-style-type: none">组织架构升级，战略优先级提升。成立享界事业部，明确“双品牌（享界+极狐）、双模式（HI+智选）”战略，与华为深度共建智能汽车生态。对于享界品牌打造，北汽集团和北汽蓝谷主要领导亲力亲为，提升战略执行效能。资源倾斜，保障品质与交付。引入麦格纳、奔驰制造标准，享界超级工厂已储备充足产能，确保订单高效交付（沈腾、黄轩等明星推荐助力热度持续）。研发聚焦，技术协同发力。享界品牌研发资金为第一优先级，每月超1200名工程师与华为驻场团队深度协作，支撑产品快速迭代。加密渠道网络，专网与集团资源联动。年内计划建成数十家享界专网用户中心，重点覆盖1-3线城市；同步调动北汽集团渠道资源，加速鸿蒙智行生态扩容。品牌共创，强化市场声量。联合华为打造“享界品牌之夜”等IP活动，近百人金牌销售团队专项赋能，多维提升品牌认知。

北汽蓝谷将持续深化与华为合作，年内推出多款享界新车型，以规模化产品矩阵驱动销量增长，坚定实现品牌向上突破。

问题二：请问北汽蓝谷在财务业绩提升方面有什么举措和目标？

答：公司高度重视盈利能力，在三年跃升战略下制定了严格的盈利改善目标与路线，具体如下：

1. 销售上量。以规模效应作为降本增效的基础，通过产品矩阵拓展、渠道优化等一系上量举措，夯实盈利改善根基。

2. 结构优化。提升盈利能力高的产品及海外高毛利市场销售占比，加速极狐国际化认证，推进海外市场布局，争取尽快扩大海外销量贡献。

3. 多维度降本。成本是公司的“一把手工程”，公司今年正在逐步落实降本举措，严控材料成本、管理和营销费用等，在保障研发总体投入基础上提高研发效率，同时推进零部件自制比例。

4. 构建全方位盈利生态。除整车销售主业外，公司正通过技术输出、后市场服务体系构建等多元业务布局，持续拓展盈利增长点。

问题三：请问极狐后续的车型规划和上市节奏？

答：公司针对在售产品会有持续的产品升级和迭代，部分产品后续会推出增程车型，扩大产品线覆盖细分市场。同时，极狐规划多款全新重磅产品车型，进入更多的细分市场，扩大品牌销量。目前在规划的车型包括大型MPV、全新中型轿车、全新中型SUV、大型SUV等，具备纯电和增程双动力，未来这些产品将陆续推出，进一步丰富产品矩阵，持续扩大销售规模。

问题四：公司与小马智行合作的 Robotaxi 车型进展？

答：北汽新能源与小马智行基于极狐阿尔法T5车型平台和小马智行第七代自动驾驶软硬件系统技术，合作研发全无人Robotaxi车型，包括自动驾驶车规级套件研发、车型生产、底盘冗余安全设计、座舱体验创新等方面合作创新，打造L4级别车规级研发及生产的产业标杆，目前开发工作正在按照计划推进。

问题五：公司在海外市场的规划和布局？

答：公司正在加大海外市场拓展力度，力争海外销量实现阶梯式大幅度放量增长。产品方面，8月底前推进极狐在售5款车型的海外认证。渠道方面，截至目前已签约西亚、南亚、中北美、南欧、南美、非洲等14个国家，今年还将陆续完成中南美、东南亚、东欧、中亚、西亚等14个国家开发。品

	牌方面，公司在初步建立海外品牌认知的基础上多维度整合传播，逐步树立品牌口碑。今年以来，公司持续拓展极狐海外签约渠道，重点市场拓展工作有序推进。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-7-14