

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：2025-17

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	富国基金、华泰资产、长江养老、万家基金、中银基金、永赢基金、华宝基金、长信基金、兴全基金、华泰保兴基金、财通证券、西部证券、开源证券、光大证券、华泰证券、华西证券、国信证券、国海证券、东海证券、国泰海通证券、中国银河证券、中金公司、中信证券、中信建投证券、国联民生证券、广发证券、招商证券、天风证券、信达证券、平安证券、华创证券、西南证券、国盛证券、华源证券、长江证券、申万宏源证券、东北证券、国投证券、东方证券、东吴证券、方正证券、首创证券
时间	2025 年 08 月 27 日—2025 年 08 月 29 日
地点	线上+上海
上市公司接待人员姓名	1. 证券事务代表——揭中华 2. 投关总监——蒋沙
投资者关系活动主要内容介绍	1. 中国长安汽车成立整合了上下游产业链，逐步构建自主可控的产业链供应链闭环。那么下一步如何通过资源整合发挥产业链协同优势？争取进一步发展？ 答：长安汽车始终引领中国汽车产业发展与变革，始终是中国汽车品牌向新向上的重要力量。2014 年长安自主品牌汽车销量突破 1000 万辆，成为第一家跨入“千万俱乐部”的中国品牌。再到 2021 年，长安汽车又是首个产销突破 2000 万辆的中国品牌。今年长安自主品牌将突破 3000 万辆。下一步，中国长安汽车将从内部产业链深度协同、外部产业链打造两方面，持续构建开放创新生态体系，打造具有全球竞争力、拥有自主核心技术的世界一流汽车集团。 一、强化内部深度协同 中国长安汽车主体为长安汽车、辰致集团，覆盖了汽车

及零部件的研发、制造、商贸、物流及生态圈全产业链，具备强大的全栈式汽车专业解决方案能力。中国长安汽车将坚持全集团战略一体化，系统推进整零协同、零零协同、产融协同。进一步深化战略同频、产业融合、海外同步的全产业链、全方位合作体系。未来形成“技术垂直整合+制造水平分工+产能平台共享”整零、零零深度融合模式。重点有三个方面：

（1）强化协同研发：依托一体化协同管理模式，面向打造新质生产力，强化高价值核心零部件布局开发，深度参与整车平台化开发，实现产业链专业化分工的网状融合。

（2）优化资源配置：推进产品模块化、系统化发展，实现高质量、低成本、高效能生产布局，增强上游产业核心竞争力，支撑整车发展。强化商贸物流一体化协同，围绕整车打造投放能力。强化产融协同，持续锻造金融服务能力，坚定不移以融促产、以融强产，推动产融结合全局焕新。

（3）突出转型升级：坚持“市场化、中性化、国际化”定位，加速向“低碳化、智能化、轻量化、数字化”转型，聚焦创新驱动、一体化协同、绿色发展、国际化布局。

二、构建开放生态体系

中国长安汽车致力打造开放合作、互利共赢、可持续发展的新生态，与合作伙伴建立互信、透明、协同的合作关系，打造自主可控、安全可靠的新型供应链。重点加强区域合作、跨界合作，推动前瞻技术落地应用、产业链融合互补、供应链协同创新。进一步强化与世界一流企业的战略合作，深入推进产业布局，打造全球产业生态。

2. 新央企带来强大的发展动能，也提出了更高的要求，长安启源将如何承接新央企赋予的重任？

答：长安启源是新央企的主品牌新能源，是驶向未来的长安。长安启源深知肩负的责任，为全面承接新央企赋予的重任，我们将从四个维度发力：

一、战略新规划：长安启源将成为新央企的中坚力量和

坚定支撑。我们制定了具备挑战性的战略目标：力争在 2027 年全球销量突破 100 万辆，2030 年全球销量突破 180 万辆，同时逐步完成利润轮替，成为新央企的规模新担当和利润新担当，全力推动中国长安汽车向世界一流汽车品牌迈进。

二、产品新突破：我们将构建一套 SDA 电子电气架构、一套能源架构，以百万级的平台成组开发，聚焦打造具有全球化竞争力的大单品矩阵，打造包括 A06、全新 Q05 在内的 3~5 个 30-50 万台级全球爆款产品。

三、生态新体验：以智慧主动服务焕新服务生态。构建以用户为中心的服务生态，开展智慧主动服务行动。以智慧省心、主动安心、服务暖心为核心，构建场景延伸、共建共创的服务新生态，满足用户对车生活的服务需求，向美好跃迁。

四、全球新发展：以长安启源为主体聚焦打造“全球一个长安”。长安启源将以自身为主体，聚焦智能网联新能源汽车，持续提升核心竞争力、强化产业链协同，直面全球一流车企竞争，助力打造全球一流长安，在世界舞台上展现中国汽车品牌的实力与担当。

3. 深蓝汽车作为中国长安汽车在新能源领域的核心力量，在承接新央企的使命和目标方面，有什么样的规划？

答：深蓝汽车将坚持推进“智领 2030”战略：

一、战略目标：2030 年海外销量占比 35%，夯实央企新能源销量冠军的行业地位，坚定成为世界一流电动车品牌。

二、三大支柱：技术方面以全域 AI 为驱动，构建“1+4”超级技术体系；2030 年前累计推出 30 款新车型；服务上与用户共创共成长。

三、战略保障：2030 年前累计研发投入超 1000 亿元。

4. 重组新央企后，阿维塔在集团内的战略定位是否有调整？如何更好地借力央企资源实现品牌发展目标？与华为、宁德时代的合作会否有变化？

答：阿维塔定位新豪华智能电动汽车品牌，将全力承接新集团向新向上的战略使命。

在新央企托举下，阿维塔将得到更强劲有力的支持，加速实现世界级新豪华汽车品牌的使命。我们将有更雄厚的资金、更丰富的资源、更前沿的技术、更顶尖的人才，以更强的产品与体系能力，构筑更深的品牌护城河。2025 年 7 月，长安汽车投资金额最大、智能化程度最高的新能源汽车制造基地，正式挂牌为阿维塔数智工厂，确保智造实力全球领先。

阿维塔与华为、宁德时代合作将持续深化，保障阿维塔产品始终在智能化和电动化领域处在行业最领先的位置，让阿维塔在 27 万元价格区间实现了传统豪华品牌 50 万元级的产品体验。阿维塔会继续坚持长安、华为、宁德时代三方联合的轻资产模式不变，而且将不断深化战略合作，阿维塔与华为 1000 人研发团队已经进驻阿维塔重庆总部，双方从早期的产品定义、用户洞察、外观内饰设计各个阶段，都在一起深度共创，明年，我们与华为联合共创的旗舰 SUV 就会和大家见面，这台车拥有多个行业第一和行业唯一；宁德时代作为阿维塔的股东方，不仅为阿维塔提供最领先的动力电池，更在资金上提供支援。

5. 请问公司上半年销量表现以及下半年有何重点规划？

答：长安汽车 2025 年上半年累计销量 135.5 万辆，创近 8 年新高。其中，新能源销量 45.2 万辆，同比增长 49.1%。各品牌表现可圈可点：阿维塔连续 4 个月销量破万；深蓝汽车全球交付破 50 万辆；长安启源 Q07 累计交付 3 万辆；CS75 系列总销量超 280 万辆；长安凯程连续 5 个月斩获新能源微客市场销量冠军。

今年下半年将推出多款全新智能体验的车型，长安启源 Q07 激光版将于 9 月上市；长安启源 A06 将在四季度上市。还有一款全新纯电小型 SUV 启源全新 Q05，预计于四季度上

市。深蓝汽车下半年持续完善产品谱系，将推出“超级智能轿跑”深蓝 L06，现款车型升级焕新，深蓝 S07、S05 将登陆欧洲市场。阿维塔将聚焦 25 万-70 万价格区间，2026 年将推出百万级大六座旗舰产品。

6. 请问公司海外市场有何重要规划？

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，全面提速全球化“海纳百川”计划，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。一年来，我们先后在欧洲、中东非等区域举办了 28 场品牌发布会。当前已布局 100 余个国家市场，全球渠道网点已超 1.4 万个。产能布局方面，全球规划巴西、埃及等 20 个海外工厂，首个海外新能源整车基地——位于泰国的长安汽车罗勇工厂也在 5 月正式投产，预计到年底公司海外合计可利用产能将达 46 万辆规模。

未来公司将持续加快推进全球化“海纳百川”计划，推进全球“152”布局，立足中国，加速开拓东南亚、中东非洲、中南美洲、欧洲、欧亚等海外 5 大区域市场：

①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。

②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。

③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。

④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。 ⑤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。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 09 月 01 日