

证券代码：002594

证券简称：比亚迪

比亚迪股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-29

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（2026 年第一次临时股东会）
参与单位名 称及人员姓 名	受邀投资者 64 人
时间	2026-09-29
地点	比亚迪六角大楼
上市公司接 待人员姓名	集团董事长兼总裁王传福先生、董事副董事长吕向阳先生、董事夏佐全先生、独立董事蔡洪平先生、独立董事喻玲女士、执行副总裁李柯女士、董事会秘书兼公司秘书李黔先生、董事候选人李永钊先生、独立董事候选人李钢先生、独立董事候选人徐图先生、职工董事候选人唐梅女士
投资者关系 活动主要内 容介绍	问题一：公司高端化的进展 答：汽车产业迎来百年一遇的变革，传统车时代的高端、豪华、特色车在新能源汽车时代依然会有市场。公司抓住机遇，按照不同的品类进行布局，仰望做最高端、腾势做豪华、方程豹做个性、王朝海洋做大众类，公司正在推进这一规划的落地。传统车高端化靠牌子、历史，新能源汽车都很年轻，靠技术和设计树立高端、豪华、个性形象。公司有 12 万名工程师以及深不见底的技术鱼

池，为打造高端品牌提供支撑。仰望从 Logo 开始就是原创设计，有易四方技术；腾势最早和奔驰合资，后面公司全资收购，有易三方技术作为标志性技术，进一步提升设计的品味和调性，为未来豪华市场爆发的机遇做好准备；方程豹的方程代表轿车、跑车，豹代表越野，品牌调性强调个性化，刚刚上市的方程 S 迎来了超预期的预订，店端非常热闹，预计方程 S 月销可以破 1 万甚至 1.5 万。后续公司将持续加大研发投入，为高端品牌提供坚实的技术支持；也会继续招聘人才，从原创设计、文化、传播提供支撑。公司有信心在这场百年变革当中，赢得属于公司的市场份额和地位。

问题二：全球化可能遇到的挑战和应对措施

答：针对地缘政治的风险，公司做了充足准备。本地工厂方面，巴西工厂今年产出约 25 万辆，匈牙利工厂马上开始正式生产，未来还将投资建设更多工厂。未来，公司将把“中国的比亚迪”做到“世界的比亚迪”最后成为“当地的比亚迪”，在品牌建立的过程中把我们的技术融入到当地的文化、当地的历史、当地的艺术中，比如目前在欧洲和南美，公司的产品是很多消费者梦想中的车，消费者认为公司不仅是车企，更是高科技公司，如果最开始买不起仰望就买海鸥，一步步升级到宋、方程豹，最后的目标是买到仰望 U8L、U9。公司有 12 万名工程师，每天产出 52 个专利，再用当地的语言、当地的人才讲好比亚迪故事。

问题三：腾势等品牌在国内和海外的运营会有什么协同？

答：腾势 Z 在海外首发，结果证明是非常对的。后续公司会讲好公司的核心技术及工程师独一无二的故事，最终达到高端豪华的地位，不仅是车，更是生活的方式与情感的链接，后续仰望品牌也会在海外举办发布会。公司同时坚持长期主义，关注残值、售后服务及生态链建设，这些将在未来构成公司的独特竞争优势。

从目前数据来看，海外购买宋车型的许多客户是从传统高端品牌转化而来。闪充生态方面，公司计划未来在海外建 6000 座闪充站，构筑坚实的护城河，结合储能、太阳能业务打造生态链。

问题四：公司在刚起步的时候就想要做世界第一的信心来源

答：公司希望把技术做到极致，给人类和社会带来积极改变。作为中国的企业，公司希望中国汽车工业发展到与国家地位、人口规模、经济体量相匹配的水平。现在公司迎来汽车产业百年一遇的机遇，依托中国制造的力量、产业链等优势，有机会实现世界领先、较大规模的发展。公司一路走来面临许多困难，但现在依旧怀揣梦想，未来在克服困难的过程中，公司将拥有更大的动力和勇气。

问题五：公司怎么看半导体业务？

答：曾经动力电池不是优势产业，现在已经实现了全球领先。半导体更重要，涉及到各行各业，尤其是电动车行业的智能化下半场，其成本、技术都至关重要。公司不会只做组装厂，一定要掌握核心技术；而核心技术不只是电池，在智能化下半场，半导体和软件甚至比电池更为重要。

问题六：如何看当下大环境？对年轻人的建议

答：年轻时一定要有远大的梦想，这样才能激励年轻人在遇到困难的时候不放弃，敢于坚持，敢于挑战。公司原来什么都没有，员工人数从几十人到几十万人，期间克服了很多困难，几次差点倒闭。面对困难，我们没有放弃，而是迎接它、拥抱它最终战胜它。

问题七：管理层怎么看未来的比亚迪？

答：公司是技术领先的企业，很多价值未被发现。衡量企业的价

	值和竞争力不能只从财务的角度来看，希望投资人看比亚迪正在做什么，比如十几万的工程师和大量专利，其价值难以用金钱衡量。管理层也依旧保持着年轻的心态，对公司未来充满信心，跟公司一直走下去。
附件清单 (如有)	无
日期	2026-09-29