证券代码：601238 证券简称：广汽集团

**广州汽车集团股份有限公司投资者活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 Ρ业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 √其他：年度股东大会投资者交流活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参加公司2020年年度股东大会现场会议的投资者 |
| 时间 | 2021年5月14日下午15:00 |
| 地点 | 广汽中心32楼会议室 |
| 公司接待人员 | 董事长曾庆洪先生  总经理冯兴亚先生  董事会秘书眭立女士 |
| 投资者关系活动主要内容 | 2021年5月14日下午14时，公司在广汽中心32楼会议室召开2020年年度股东大会。在随后的投资者交流环节，公司董事长曾庆洪、总经理冯兴亚、董事会秘书眭立分别就投资者关切的埃安销售网络、电池技术、产品品质、集团未来发展规划及市值管理等问题进行回答与交流。  **Q1、我觉得广汽把埃安品牌独立出来，是一个非常正确的决定。留意到国内有些车企是油改电，虽然是新能源车，与传统车相比也有变化，但研发的钱花出去了，但是效果没出来。广汽接下来有怎样的考虑和规划？**  冯兴亚：为了提高汽车的经济性，一般就是借用燃油车的车身进行改造，改成电动车。优点是可以实现资源共享、成本分担，缺点是不能体现出电动车的优点，无法使电动车产生极致的体验。  基于以上考虑，我们要把燃油车和电动车区分开。除了产品的技术因素之外，还有消费群体的影响。燃油车和电动车的消费者有很大区别，需要的服务也存在很大差异。因为用户群体不同，再加上本身产品改变不大，不能给顾客提供极致的体验。尽管收益上是改善了，但是品牌领导力不够，基于这个考虑，广汽埃安从2017年成立时开始独立，更是在去年对外宣布品牌独立运作；广汽埃安的产品基于纯电专属平台，追求极致体验，以打造新能源品牌为第一追求。这也是广汽埃安这几年快速的增长的重要原因，从原来新能源车市场排名几十位提升到目前最高第三名，我们将沿着这条道路一直走下去。  曾庆洪：补充一下，国家整个产业计划中，2025年实现新能源车销量占比20%，2035年达到占比50%。上个礼拜本田发布新能源战略，2030年新能源销量占比要达到40%，2035年达到80%，2040年达到100%，他们的政策更超前。  广汽集团十四五规划中，新能源销量规划占比达到20%，2025年我们整体的规划是产销实现350万辆，意味着新能源车销量要达到70万辆。如果按照国家的产业政策要求，结合我们2035年的规划，到2035年行业新能源车占比达到50%，我们规划产销达到500万辆的话，新能源车就要达到250万辆，这个增长速度还是非常快的。因此新能源汽车是广汽集团重点的发展战略，我们也会加大力度，加大投入，特别是三电技术。  广汽埃安独立运作，我们的重点是把这个品牌做强做大，实现整个资源共享，建立资源生态圈，搭建朋友圈，联合其他企业把新能源板块做起来。  **Q2、广汽埃安品牌成立时间不长，身边的朋友感觉车质量不错，但是销售网络不够完善，这个问题如何解决？**  冯兴亚：广汽埃安是广汽自主新能源的新品牌，整个销售渠道的建设是总体布局。广汽埃安目前主要通过APP实现销售和服务。网上下载广汽埃安APP，里面有客户需要的各种内容，包括关于车辆咨询、充电、新车介绍等，无论是购买还是维修服务，APP上都可以对应。例如，去年上市的AION V以及今年上市的AION Y，消费者可以直接通过网上预约，即使在销售店也需要在网上预约，这样就能实现对顾客全方位的信息维护；另外，APP非常便于查找充电桩，每个充电桩的位置、每个时间点的充电价格、每度电的价格在APP上都能快速查找。下载了广汽埃安APP，一键搞定，让你用车无忧。  广汽埃安早期布局大城市，特别在人口达到30万的城市单独建立4S店。然而现在广汽传祺的渠道已经开拓了很多小城市网络，四五线城市、县级市的网络也可以承担广汽埃安的维修和销售。  **Q3、广汽目前已经公布的超级快充技术，8分钟可以充满80%，还有一种电池技术可以续航1000公里的。我原来在南方电网工作，据我了解，如果要进行这么大容量充电，需要大容量快速充电站，基本上一个充电桩需要配一台中大容量的变压器来专门供电。今年广汽计划要建设100个充电站，我个人觉得这个困难比较大，请问这看法是否正确？**  冯兴亚：您提及到的电池技术是两种不同的技术，不是在一辆车上同时实现这两项技术。  第一个超级快充技术，现在6C高倍率产品从0%-80%电量充电大约需要8分钟，这一快充技术的功率比较大，大概要440千瓦的充电桩，目前一般充电桩大概60千瓦，也有120千瓦的充电桩，而400千瓦以上充电桩比较少，怎么办呢？我们争取在年底前在各个城市里面的销售店建设快速充电桩，另外我们还可以和国家电网相关部门一起加速推广建设充电桩。同时，我们可以使用3C高倍率产品，充电时间翻倍，大约16分钟达到6C产品的效果。  另一项技术是海绵硅负极电池技术，延长行驶里程，提高电池的能量密度。因此，相同重量的电池行驶里程最高可达到1000公里。此外，还有一项“弹匣电池”技术，已经在AION Y车型上使用，主要解决电池的安全问题，避免电池起火。电池具备4大核心技术：超高耐热稳定的电芯、超强隔热的电池安全舱、极速降温的速冷系统、全时管控的第五代电池管理系统。有这几项技术的支撑，基本可以解决市场对三元锂电池不安全的担忧。  **Q4、建议广汽新能源车外形设计方面可以更加进取一点，更好看一点，我觉AION S车型质量是很不错的，但是外形相对普通。**  冯兴亚：您提出的这一点也是我们正在努力攻关的重点，“颜值+PVA”高颜值再加上高性价比。怎么把颜值做高？新能源汽车整体设计采取一体化模式，而不是采取原来那种传统的分布式方式。设计方面我们仍在摸索和改善，总体上希望更进取。  **Q5、广汽和华为合作的模式是怎样的？合作成果大概会在什么时候会落地？**  曾庆洪：广汽与华为合作的L4自动驾驶汽车计划在2024年推出，目前也在加快推进。双方充分利用各自的优势，软硬件都要运用起来，达到L4级别的价值。  华为的云计算，智能驾驶等技术，对今后汽车发展很重要，因此很多关联度高的汽车制造业都跟华为合作。我们跟华为的合作就是要利用好相互的优势和资源，共同建立团队；同时广汽也要利用好人才，培养好自己的团队。  **Q6、现在市场上很多人认为电动汽车是未来的发展方向，有时候比硬件、比技术，有时候比未来的软件、比自动驾驶智能化的程度。广汽怎么理解未来电动汽车的发展方向呢？**  冯兴亚：汽车进入了大变革时代，因为新技术推进使汽车行业发生变革，新四化指的是电动化、网联化、智能化、共享化。一方面是让汽车业外人士看到汽车行业变革带来的希望，另外一方面是汽车行业的产业链长规模大，容量体量吸引更多的人进入汽车市场，加剧新能源汽车市场的竞争。但是10年以后，15年以后再回看，到底还有多少家还可以屹立不倒？  规模经营是汽车行业的显著属性。发展到现在，美国只有三家独大，日本也就是两三家主要的汽车品牌，全球也就十家左右，规模化、集中度都很显著。与此同时，汽车行业的趋势是软件化。软件化的特点是赢者通吃，因为软件的开发成本是一定的，批量越大，每辆车摊销的成本越低。未来的汽车行业会更加集中，软件上的倾向加速了汽车行业的进步，所以汽车行业的进入会非常艰难。有感于行业的变化，广汽做了大量布局新四化的工作，不能再按老路子走下去，必须要创新。从2017年开始，成立广汽新能源，后来改名为广汽埃安，品牌独立经营。  在汽车上，硬件是我们的强项，但是关于软件定义汽车，新的电子架构搭建如何满足新市场要求，我们需要做好充分的准备。目前智能网联中心团队已经有600多人，根据行业的前景和发展趋势，下一步需要强化团队的力量，包括在专业能力、软件能力等方面进行强化。  **Q7、从今年一季度来看，我们销量比去年大幅提升，财务数据也有明显改善，特别是今年4月纯电动车型的销量同比增长亮丽，今天路上看到很多AION S,我觉得它的定位挺准确的。作为股东，我觉得上市公司有两个市场要经营：一个是产品市场，另外一个是资本市场，在产品市场这一块，公司一直在深耕；但是对于资本市场这一块，因为它是有完全不同的规则，请问公司在市值管理这一块有没有一些思路和方向，比如说市值管理的体系是怎么搭建的？**  眭立：市值管理方面，我们建立了投资者关系职能，主要是投资者关系的处理和维护。我们在去年和今年都做了很多工作，建立和维护投资者的关系，还组织了一系列交流活动和路演。去年我们接待投资者1500多人，跟各类机构做了很多沟通。结合年报、中报、季报都会定期和股东做深入的沟通，包括一对一、一对多的交流。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2021年5月14日 |