

以绿色低碳为底色 赛力斯ESG报告彰显新能源车企责任担当

2024年赛力斯实现了产品全生命周期碳排放和单位里程碳足迹核算覆盖100%产品,全面推动低碳与轻量化设计的技术革新,报告期内实现“零召回”。作为新质生产力的代表企业,赛力斯以合规治理为基石,以创新突破为引擎,交出一份兼具行业标杆意义与社会价值的ESG答卷。



全生命周期的低碳运营管理

在“双碳”目标的战略指引下,赛力斯作为国内领先的新能源车企,正在将低碳理念深度融入研发、生产、物流全链条,构建覆盖产品全生命周期的碳管理体系。

2024年,赛力斯实现了产品全生命周期碳排放和单位里程碳足迹核算覆盖100%产品,完成光伏项目建设和并网发电102兆瓦、全年光伏发电消纳7483万千瓦时,推动可再生能源使用占生产制造用能25.7%,累计减排二氧化碳82997吨,单位碳排放强度同比下降16.9%。为了实现资源循环与高效利用,整车制造可回收包装材料采购占比达到100%,并实现全年中水回用节约水资源127440吨。此外,赛力斯还建设了零碳智慧物流港项目,引入无人驾驶电动重卡替代传统燃油运输,该项目获评重庆市年度绿色低碳典型案例。

在迈向未来智能出行的进程中,赛力斯全面推动低碳与轻量化设计的技术革新,以绿色设计驱动公司和社会的绿色发展。整

车低碳设计方面,牵头开发新型双层流高效空调系统,冬季采暖工况下单车可比普通空调系统节能30-40%以上。2024年成功预研电动汽车无线充电解决方案,采用先进的磁共振无线充电技术,融合自动泊车系统,实现非接触式充电,减少了物理接口的磨损,延长了车辆的使用寿命。

2024年,赛力斯持续完善轻量化设计,提出轻量化方案1500个,推进1项行业首发5项公司首发的轻量化方案在车型项目落地。其中,问界M9玄武车身依托一体压铸高集成化设计,车身零部件数量减少212个,连接点数减少1440个,扭转刚度提升24%,轻量化系数降低到2.02。该车身在轻量化方面领先的同时,实现行业顶级标准的车身结构安全。

技术攻坚与社会责任的协同进阶

在竞争激烈的新能源汽车赛道,赛力斯以持续的技术创新“破局”。赛力斯2024年研发投入达70.5亿元,同比增长58.9%,累计获

得授权专利6619件、商标3050件及著作权567件。报告期内,赛力斯实现“零召回”,未发生过数据泄露及数据安全违规事件,保障产品质量安全,践行信息安全与隐私保护。

赛力斯将ESG理念延伸至供应链管理,以供应商《廉洁承诺书》签订率达100%、全部供应商已通过IATF 16949体系认证,构建了健康、透明、合规的产业生态。在社会责任方面,赛力斯积极参与乡村振兴和社会公益事业,乡村振兴总投入达449.2万元,其中消费帮扶共计412.9万元,公益慈善捐款额达1034万元,并以370次志愿者活动、5600小时服务总时长深度参与社区共建,实现商业价值与社会效益的协同增长。

站在2025年的新起点,赛力斯宣布将以“科技向善”与“责任担当”为双轮驱动,深化汽车技术研发、拓展智慧出行场景,成为全球汽车产业低碳转型的标杆。赛力斯将持续强化ESG治理,携手社会各界构建包容、韧性、繁荣的可持续未来,为全球用户交付更绿色、更智能的出行解决方案。

低碳运营 绿色未来

产品全生命周期碳排放和单位里程碳足迹核算覆盖	100%产品
全年光伏发电消纳	7,483万千瓦时
累计减排二氧化碳	82,997吨
可再生能源使用占生产制造用能	25.7%
单位碳排放强度同比下降	16.9%
全年中水回用节约水资源	127,440吨
整车制造可回收包装材料采购占比	100%

创新驱动 卓越产品

研发投入达	70.5亿元	同比增长	58.9%
质量培训与活动共举办	209场	覆盖员工	100%
公司累计授权专利	6,619件	授权商标	3,050件
授权著作权	567件	产品召回事件	未发生
隐私泄露及数据安全违规事件	未发生		

从汽后“小白”到门店“掌柜” 90后途虎新青年才用了一年



品牌加持“小白”也能成行家

“90后”王瑾此前和老公在番禺做首饰的加工生意,不安于现状的她在2019年逐步开始了解新的行业。一次独自更换轮胎的经历,她接触到了途虎养车从全车数十项指标的安全检测到服务精细化透明化的标准,令她惊

叹不已。

经过前期的摸查和对途虎养车整套服务体系的了解,她鼓起勇气加盟途虎养车。“说实话,刚开始心里是完全没底的。”王瑾回忆道,2020年开第一家店,品牌方给她配了一位专业的督导,从门店选址、技师招聘、营销手段等方面给了她极大的支持和鼓励,也帮她避开了不少“坑”。

以前做珠宝,她都是要一个个品、一个个配件、一个个原材料去找供应商,货比三家,耗费大量时间不说,经常还容易踩坑,导致经济上的损失。“到了这里,途虎就像一个家长一样,轮胎、机油、润滑油、空气滤芯、火花塞等产品都谈好了统一的价格,且质量有保障。”王瑾解释道,

离开番禺首饰小加工厂5年多的王瑾,回想她2020年年初加入途虎养车的时候仍记忆犹新。从一名汽车后市场“小白”到如今对汽车业务如数家珍的“掌柜”;从零基础起步的“店小二”到现在坐拥3家门店的“老板娘”,她的角色几经变化。唯一不变的,是途虎养车从技术培训、数字化能力、品牌营销、客户运营等方面的核心支持。

一台车有成千上万个零件,你一个个品去谈,根本没有优势。作为行业头部品牌,途虎养车凭借其遥遥领先的供应链能力、强大的品牌号召力和成熟的运营体系,成为众多青年回乡投身创业,掘金乡镇市场的首选品牌。

数字化能力 门店决策有底气

哪个技师业绩落后?进店客户量多少?做了多少洗车美容?做了多少轮胎保养?日均进店车数?日均客单价?周、半月、月度整体经营指标是什么情况?作为一个普通加盟店的老板,兴许以上的疑问都需要人工报表逐个呈现。

某个午后,王瑾躺在门店休息区的沙发上,点开专属于加盟商的后台程序,日均技师接单量、日均客单量、日均投入产出比、日均营收等数十项数据指标清晰可见。“加盟商端口的App可以实现实时数据可见,可以把各项指标按照要求形成可视化的报表。”她补充说,在日益

竞争激烈的汽后市场,精准的数据支持能为年轻创业者的下一步决策提供有力依据。

加盟途虎,越来越成为返乡青年创业的一大优先选择。今年4月9日,共青团中央直属——中国青年创业就业基金会与途虎养车联合发起“青年汽车服务人才创业支持计划”。“途虎新青年”项目作为推动落实该计划的重要组成部分,旨在为有志于投身汽车后市场的青年创业者提供全方位扶持,助力青年群体实现创业梦想,推动汽车服务行业创新发展。

值得一提的是,6月23日,中国连锁经营协会(CCFA)发布“2024年生活服务业连锁企业Top100”榜单。榜单显示,途虎养车连续5年稳居汽车后市场第一。数据显示,全国工场店超过7000家,覆盖全国所有省份、318个地级行政区、1759个县级行政区,途虎的门店数量已是行业第二和第三名总和的1.7倍。