

证券代码：600066

证券简称：宇通客车

宇通客车股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2022年4月）

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
会议时间	2022年4月1日 15:30-16:30
会议地点	上证路演中心
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理汤玉祥先生 2、独立董事尹效华先生 3、董事会秘书于莉女士 4、财务总监杨波先生 5、证券事务代表姚永胜先生 6、投资者关系经理刘朋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司董事会秘书汇报了公司2021年度经营情况及2022年展望，具体如下：</p> <p>2021年，面对复杂严峻的外部环境和复苏动力不足的经济形势，在需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重压力下，公司沉着应对，攻坚克难，积极面对经营中的风险和挑战，不断提高公司治理和科学决策水平，公司行业领导者地位持续巩固。</p> <p style="text-align: center;">（一）2021年度公司主要经营业绩</p> <p>受新冠疫情、宏观经济形势及新能源补贴政策等因素影响，客车行业整体需求下滑，但公司主要经济指标有所恢复。2021年，公司实现客车销量41,828辆，同比增长0.17%，在大中型客车市场中，总体占有率38.2%，提升2.9个百分点；营业收入23</p>

2.33 亿元，同比增长 7.04%，实现归母净利润 6.14 亿元，同比增长 18.95%；董事会建议向股东派发股息 0.5 元/股。

（二）2021 年客车行业情况介绍

2021 年度，受新冠疫情、宏观经济形势及新能源补贴退坡等因素影响，根据行业统计数据，7 米及以上的大中型客车销售 87,525 辆，同比下降 9.2%。

国内方面，公交车需求下降到了近十年的最低水平，去年上半年的疫情防控形势较好，加上传统车排放“国五”切“国六”的影响，校车和座位客车等传统车型有所恢复，尤其是旅游车。

出口方面，受益于国内动态清零的疫情管控措施，国内的汽车产业链运转没有受到太大影响，保证了出口订单的生产交付，国内客车出口整体受益。

（三）2022 年市场环境判断

随着国内新能源补贴政策 2023 年正式退出、海外市场新能源化及疫情防控常态化，预计行业需求将有所增长。但同时也应看到经济增速放缓、新冠病毒变异和国际政治经济环境变化等将对市场需求带来较大不确定性。

机会方面，国内市场 2023 年新能源补贴政策退出，预计 2022 年公交市场将迎来增长；疫情防控常态化，预计旅游市场将进一步复苏；随着社会的不断进步和经济的不断发展，预计各种专用车辆（例如房车、观光车、冷藏车等）市场需求将保持增长。海外市场，在全球气候治理、环保政策推动以及清洁能源转型等大背景之下，预计全球新能源客车也将呈现增长态势。

威胁方面，新冠疫情仍在反复，可能继续影响公共交通出行需求；经济恢复基础仍不牢固，可能导致车辆更新放缓。

（四）2022 年公司主要工作安排

1、大力推进公司企业文化建设

建立系统化的文化管理机制，持续提升干部文化管理能力，推动文化管理的体系化建设与责任化落地，实现公司文化及组织

风气氛围的持续提升。

2、做好“四化”，做深做透三个“目标市场”

(1) 做好“四化”

电动化方面，持续做好电池、电机、电控、电驱及电桥的技术研发与产品实现；同时做好燃料电池和固态电池等前瞻技术的研究和储备。

智能网联化方面，掌握自动驾驶、车联网、大数据等核心关键技术的研发和应用管理，驱动产品数字化转型。

高端化方面，全面建立高端产品的实现能力，做好高端商务车、机场摆渡车、海外高端旅游、海外高端公交等产品。

国际化方面，全面推进海外各项业务模式建立，包括直销、直服、直融等，打好“品牌战、阵地战”，并借助新能源的窗口期，把目标市场做透。

(2) 做深做透三个“目标市场”

国内市场方面，以“销量+贡献率”为核心，全面提升经营市场与管理经营市场能力，加强考核与激励，支撑各项经营目标高标准达成。

海外市场方面，按照既定战略继续深入推进各项重点工作落地，提高客户满意度及品牌影响力，打造全球一流的客车品牌，形成良好的市场口碑。

专用车市场方面，聚焦主攻市场，全面提升产品、市场、质量、经营管理能力，推动产品竞争力和企业竞争力的双提升，支撑战略目标高标准实现。

3、多措并举，科学安排，高标准完成全年经营目标。

二、参会人员线上回答了投资者提出的以下问题：

问1：宇通的专用车销售怎样？在疫情影响下，宇通会不会增加专用车的销售力度？

答：尊敬的投资者您好，公司专用车订单及生产交付情况正

常；疫情影响下，医疗类专用车市场需求存在机会，2021 年公司医疗类专用车销量约 1,500 辆；未来公司将密切关注相关市场需求变化，快速响应市场需求，积极拿单，努力实现好的市场表现。感谢您的关注。

问 2：公司目前在手订单情况如何？

答：尊敬的投资者您好，截至 2021 年底，公司尚未履行完毕的订单金额 19.92 亿元，订单总量 2,345 辆，其中大型车 1,279 辆，中型车 805 辆，轻型车 261 辆。感谢您的关注。

问 3：公司汽车出口情况怎么样？

答：尊敬的投资者您好，公司 2021 年出口客车 4,916 辆，同比增长 30.74%；截至 2021 年底，公司累计出口各类客车超过 80,000 辆，产品远销至哈萨克斯坦、智利、秘鲁、巴基斯坦、菲律宾、缅甸、澳大利亚、埃塞俄比亚、安哥拉、加纳、尼日利亚、科威特、卡塔尔、沙特、英国、挪威、丹麦等全球主要客车需求国家与地区。在主要目标市场，公司已成为主流客车供应商之一。感谢您的关注。

问 4：宇通公司管理层好，我是华泰证券汽车行业首席研究员林志轩。请问：

（1）公司产品品质提升，结构改善，会推动公司未来产品均价增幅大概多少？

（2）公司采购量占比高的的主要原材料、零配件是哪些？成本涨幅过去一年大概多少，如何展望 2022？

多谢。

答：尊敬的投资者您好，随着产品品质提升，产品结构改善，公司未来产品均价可能会有所提升，提升幅度受车辆长度、车辆配置、车型类别、目标市场等影响。公司目前采购量占比较高的主要原材料和零配件有动力电池、发动机、钢材等，受大宗原材料涨价因素影响，公司采购成本也会有所增加。感谢您的关注。

问 5：领导，您好！我是大决策杨翠连

请问公司目前公交车和大型客车的销售比例是怎样的呢？公交车的更换周期一般是多久？

答：尊敬的投资者您好，公司 2021 年实现公交客车销售 11,265 辆，占销量结构的 26.93%；大型客车销售 16,321 辆，占销量结构的 39.02%。公车客车的更换周期受相关法规、客户运营环境等多种因素影响，平均更换周期约为 6-8 年。感谢您的关注。

问 6：您好，客车行业哪个领域市场化程度比较高？谢谢

答：尊敬的投资者您好，客车行业中公路客运、旅游客运、团体通勤、校车等细分市场市场化程度均较高。感谢您的关注。

问 7：宇通客车管理层好，我是西部证券汽车行业研究员罗炜宁，我的问题是：

(1) 动力电池目前的研发进展，是否考虑过和动力电池研发制造公司合作？

(2) 新能源客车未来几年重点的拓展客户，车型研发方向？

答：尊敬的投资者您好！

公司联合供应商，开发了宇通动力电池安全防护技术 (Yutong Electric Safety Standard, YESS)，通过开发防碰撞结构、氮气保护系统、热-电多层防护、多支路液热系统、24 小时全时域监控技术，最大程度遏制电池安全失效风险，实现新能源汽车动力电池系统的多层级安全保护。

2021 年完成电池热管理液流循环系统平台化整合，显著减少配置状态与管路复杂度；完成电池热管理低位加液技术开发与应用，大幅提升了维修保护的方便性。

开发了基于云平台大数据的电池安全寿命智能管理系统，进一步延长电池使用寿命，提升电池安全性。通过开展电池系统电气匹配性研究，开发了全新短路主动保护装置，实现了电池系统全范围过电流保护，提升了整车安全性。基于大数据和定时唤醒的电池智能均衡技术，提升了电池的一致性。行业内率先开发了客车无线电池管理技术，消除电池系统内 90% 的低压线束，实现

了电池系统无线管理。

目前国内新能源客车产品主要以新能源公交车型为主，未来可能将逐渐向其他细分市场车型渗透；在海外市场，受益于客户认知提升、技术成熟、充电等基础设施投资完善等因素，越来越多的国家和地区加大了新能源汽车推广力度，新能源汽车需求预计将快速增长。

公司新能源产品技术研发方向主要为：电动化方面，持续做好电池、电机、电控、电驱及电桥的技术研发与产品实现；同时做好燃料电池和固态电池等前瞻技术的研究和储备。智能网联化方面，掌握自动驾驶、车联网、大数据等核心关键技术的研发和应用管理，驱动产品数字化转型。高端化方面，全面建立高端产品的实现能力，做好高端商务车、机场摆渡车、海外高端旅游、海外高端公交等产品。国际化方面，全面推进海外各项业务模式建立，包括直销、直服、直融等，打好“品牌战、阵地战”，并借助新能源的窗口期，把目标市场做透。

感谢您的关注。

问 8：您好，国家政策补贴完全退出，公交新能源市场会进入市场化吗？谢谢

答：尊敬的投资者您好，随着新能源补贴政策退出，市场逐渐回归理性，未来市场竞争将更加依靠产品、服务及品牌等综合竞争力，整体上利于领先企业，市场集中度有望进一步提升；但公交客车作为服务于公共出行的民生工程，在一定程度上离不开地方财政支持，一般会有利于当地企业。感谢您的关注。

问 9：1、3月23日，国家发改委、国家能源局联合发布《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》，明确氢能上升到国家能源战略地位。根据年报，公司目前联合产业链优质供应商，开发了面向客车用的高集成度轻量化车载氢系统、氢系统全时域监控，建有氢气阀类测试平台。请公司说明，在落实氢能产业发展中，公司有哪些新的布局 and 规划。

2、2022年是新能源客车补贴的最后一年。请问公司，补贴政策变化对公司未来的影响程度如何。

答：尊敬的投资者您好！

1、公司从2009年开始布局研究燃料电池，突破了电电混合动力系统、高集成度燃料电池系统等关键技术，燃料电池客车产品在张家口、郑州、张家港、潍坊等地推广应用，并服务于北京冬奥会，安全运营超过3,500万公里。公司已开发完成燃料电池8-12米公交和9-11米公路客车产品，结合国家发改委氢能规划，公司已经为郑州等5个国家燃料电池示范城市群做好了技术、产品和产能准备。

在技术方面，面向客车复杂工况和多应用场景，公司开发了基于实际道路数据的燃料电池动力系统集成与控制、燃料电池整车余热利用等技术，提升了动力系统的工况适应性和经济性；联合产业链优质供应商，开发了面向客车用的高适应性高效燃料电池系统和高集成度轻量化车载氢系统，大幅提高燃料电池系统输出功率、效率和氢瓶储氢密度；开发了氢系统全时域监控、基于大数据的故障预警、燃料电池系统健康度评估等技术，应用于燃料电池团体车等车型，提高整车安全性和可靠性。在试验能力建设方面，公司建设了燃料电池试验室，具备整车、动力系统和关键零部件三级测试能力，包括百千瓦级燃料电池系统测试平台、燃料电池专用空压机测试台、燃料电池专用DC/DC测试台、燃料电池环境舱测试系统、氢气阀类测试平台等，有效支撑了产品和技术研发。后续将持续开展产学研联合技术攻关，重点解决大功率、长寿命、低成本等行业难题，提升燃料电池客车适应市场的能力。

2、2021年12月31日，财政部等四部委发布了《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，明确2022年1月1日开始，公共领域、非公共领域补贴标准在2021年基础上退坡20%、30%，明确2023年新能源购置补贴退出。2022年作为补贴

的最后一年，可能会刺激新能源客车需求释放，公司将向客户做好政策传递，多抓订单，在抓好订单的同时，做好风险防范，控制好全年运营节奏；此外公司将提前摸排补贴退出之后的市场需求，做好产品储备。随着新能源补贴政策退出，市场逐渐回归理性，未来市场竞争将更加依靠产品、服务及品牌等综合竞争力，整体上利于领先企业，市场集中度有望进一步提升。

感谢您的关注。

问 10：您好，作为个人投资者，非常认同公司管理层对制造业的专注，我的问题是：

（1）请问公司对客车存量置换周期延后有怎样的准备？公司对置换周期时间有大概估计吗？

（2）公司经营层面对城际高铁化等对客车存量市场的影响判断是怎样的？是否会导致整体产能过剩？

（3）公司对固定资产的保值评估是如何的？可预见范围内是否会存在因为技术提升导致产线落后大幅减值的可能？

谢谢。

答：尊敬的投资者您好！

客车的更换周期受相关法规、客户运营环境等多种因素影响，平均更换周期约为 6 至 8 年。受疫情因素、高铁及私家车等替代品的影响，近几年国内行业大中型客车需求总量下降；面对行业需求的下行压力，公司积极应对外部环境变化，致力于客车领域关键技术的自主研发，通过多年来自主研发和系统的技术创新，逐步掌握了电动化、智能化、网联化、安全、节能、舒适、环保等技术并持续领先。随着未来疫情防控形势好转，预计客车行业将会迎来恢复性增长。公司按照双倍余额递减法对固定资产计提折旧，严格执行企业会计政策，不存在固定资产大幅减值的情形。

感谢您的关注。

问 11：您好，今年一季度公司在资本市场股价一路下滑，

从 12 块一路到现在接近 8 块，虽然商用车板块犹豫疫情、外网因素都在回调，但结果看宇通应该是回调最厉害的，作为商用车龙头企业对于公司的市值维护，管理层有什么措施吗？是增大回购还是？有什么可以提起投资者信心，谢谢！外界说是宇通没有太大想象空间，想知道公司后期的空间大吗？毕竟现场乘用车占用量增加，客运板块量一直在缩小

答：尊敬的投资者您好，近年来，受新能源产品提前消费、高铁及私家车等替代品的影响，国内行业大中型客车需求总量下降；公司将二级市场股价波动受到宏观经济环境、行业政策等多种因素影响，公司及管理层将持续聚焦客车主业，提高产品竞争力，努力提升经营业绩。基于对公司未来发展前景的信心和对公司股票长期投资价值的认可，近期公司控股股东宇通集团增持了公司股票，计划增持金额不低于人民币 10,000 万元，不超过人民币 20,000 万元。感谢您的关注。