

## 宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2023年8月)

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
<b>会议时间</b>	2023年8月
<b>会议地点</b>	河南省郑州市管城回族区宇通路6号
<b>参与单位</b>	华泰柏瑞基金、平安基金、华宝基金、长城基金等
<b>上市公司接待人员</b>	公司董事长、独立董事、董事会秘书、财务总监、证券事务代表、投资者关系经理等
<b>投资者关系活动主要内容</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司董事会秘书汇报了公司2023年上半年经营情况及下半年展望，具体如下：</b></p> <p>2023年上半年，随着国内宏观经济稳中向好、国民出行需求恢复，行业7米及以上的大中型客车销售36,681辆，同比增长23.5%。国内方面，受旅游市场强势复苏公路客运需求大幅增长以及新能源购置补贴退出、“公参民”政策落地等综合影响，上半年国内大中型客车需求总量同比持平。出口方面，各国人员流动持续增加，公交、客运、旅游等市场需求也逐步恢复，行业大中型客车出口量同比增长83.9%。（以上数据来源：中国客车统计信息网）。</p> <p style="text-align: center;">现将公司2023年上半年经营情况及下半年展望汇报如下：</p> <p style="text-align: center;">（一）2023年上半年公司主要经营业绩</p> <p>2023年上半年，公司实现客车销量15134辆，同比增长30.84%；营业收入111.14亿元，同比增长34.56%；实现归母净利润4.70亿元。业绩增长的主要原因为：随着客车市场需求持续恢复，公司国内和出口销量均实现增长。</p> <p style="text-align: center;">（二）2023年下半年展望</p> <p>国内市场，随着旅游复苏延续、老旧柴油车辆加速淘汰，城乡交通一体</p>

化示范县、十四五公交都市、公共领域全面电动化试点创建等政策刺激，预计行业需求将实现同比增长。

海外市场，预计下半年仍将延续增长趋势。

希望通过此次交流活动，能够让大家更加全面深入地了解公司情况。

谢谢大家！

## 二、主要问答内容如下：

**问 1：请问贵司目前海内外传统与新能源客车均价大致为多少？2023 年是否有继续提价的计划？提价是否会进一步降低宇通的市占率？竞争对手近几年在中大型客车上也开始发力，销量有反超趋势，如何应对？**

答：您好，面对不断变化的外部环境，公司持续聚焦客车主业，在有效管控风险和夯实经营质量的前提下，继续努力提高产品竞争力，做好市场开拓，提升经营业绩，积极回报股东。感谢您的关注。

**问 2：海外客车市场现状进展如何？未来最主要的出海区域或国家是什么？是否有考虑合资建厂？2023 年下半年在手订单情况如何？**

答：您好，公司在海外市场采取直销、经销相结合的销售模式，目前海外销售和服务网络已实现全球目标市场的布局，通过 60 余家子公司、办事处、经销合作伙伴以及派驻直销队伍等多种渠道模式覆盖独联体、中东、非洲、亚太、美洲、欧洲六大区域；同时，利用技术和产业链优势，公司已在哈萨克斯坦、巴基斯坦、埃及、马来西亚等十余个国家和地区通过 KD 组装方式进行本土化合作，实现由“产品输出”走向“技术输出和品牌授权”的业务模式升级。

截至 2023 年 6 月底，公司累计出口各类客车超过 90,000 辆，产品远销至智利、墨西哥、埃塞俄比亚、安哥拉、坦桑尼亚、菲律宾、澳大利亚、马来西亚、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、沙特、巴基斯坦、卡塔尔、英国、法国、丹麦、挪威、芬兰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。在新能源客车领域，公司已累计出口新能源客车超过 3,700 台，在海外 30 多个国家或地区形成批量销售并实现良好运营，如卡塔尔、墨西哥、智利、新加坡、澳大利亚、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、挪威、丹麦、法国等，积极发展绿色公共交通，为实现“碳达峰、碳

中和”做出贡献。感谢您的关注。

**问 3: 客车轻型化趋势逐渐显现, 公司从 2018 年开始在轻型客车市场发力, 但是竞争对手有一定的先发优势, 请问公司对于轻型车的发展有何规划? 轻型车的单价比大中型低多少, 从市场价值来看是不是还是大中型客车市场更值得布局? 轻型车与大中型车之间有技术壁垒吗?**

答: 您好, 公司拥有 142 个产品系列的完整产品链, 主要产品可满足 5 米至 18 米不同长度的市场需求, 用于公路客运、旅游客运、公交客运、团体通勤、校车、景区车、机场摆渡车、自动驾驶微循环车、客车专用车等各个细分市场。感谢您的关注。

**问 4: 想请问下公司对未来 5 年氢燃料电池技术的发展和氢能源汽车市场的看法是怎样的? 以及公司的氢能源汽车技术在全球范围的竞争对手优势如何?**

答: 您好, 多年来, 公司始终重视燃料电池客车的研发和产业化, 并已实现燃料电池客车的批量销售。公司紧跟燃料电池客车技术发展趋势, 截至 2023 年 6 月底, 公司开发了新一代燃料电池系统, 构建了多维度燃料电池动力系统故障预警、健康状态评估技术等, 保持了核心技术领先优势, 进一步提升了产品的技术领先性。感谢您的关注。

**问 5: 请问一带一路的订单对公司业绩有明显的积极作用吗?**

答: 您好, 截至 2023 年 6 月底, 公司向包括哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、卡塔尔、智利等一带一路国家或地区在内的全球主要客车市场累计出口各类客车超过 90,000 辆, 对公司经营业绩的实现产生了积极作用。感谢您的关注。

**问 6: 公司 7 月份客车生产销售情况?**

答: 您好, 2023 年 7 月, 公司生产客车 3,778 辆, 同比增长 87.31%; 其中大中型客车 3,315 辆, 同比增长 126.74%。

2023 年 7 月, 公司销售客车 3,675 辆, 同比增长 80.15%; 其中大中型客车 3,272 辆, 同比增长 133.88%。感谢您的关注。

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)