

证券代码:600817

证券简称:宇通重工

宇通重工股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2024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 _____
时间	2024年4月18日 15:00-16:30
地点	上证路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理戴领梅先生 独立董事宁金成先生 独立董事耿明斋先生 独立董事刘伟先生 董事、董事会秘书王东新先生 董事、财务总监王钰山先生 证券事务代表刘朋先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2024年4月18日(星期四)下午15:00-16:30在上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/)召开2023年年度业绩说明会,本次活动线上交流问答环节主要内容如下: 一、请问公司的发展战略是什么 答:尊敬的投资者您好,公司将始终坚持长期主义,坚持“以员工为中心、以客户为中心”,坚持以“为客户(社会)创造价值,为品牌添光彩”,秉持“奋斗精神”,不断提升经营意识,以实现卓越的经营成果。 环卫设备:坚持“打造国内环卫行业第一品牌”

的愿景，基于市场及客户需求，持续推进产品及市场布局完善，提高市场占有率，保持新能源占有率领先，支撑业务快速增长；发挥产业链协同优势，提高内部运营效率，最大化地为客户创造价值。

环卫服务：积极践行“创建清洁、文明、友好的生活环境”的使命，致力于“成为科技引领的人居环境服务专家”，围绕技术引领、效益领先、管理领先、服务专业等方面打造行业科技领先品牌，探索创新商业模式，引领行业传统服务模式革新。

基础工程机械：坚持“为客户创造价值”的使命，未来将持续聚焦新能源核心专业能力建设，致力于成为领先的基础工程机械制造商、新能源重型装备的引领者。

矿用装备：坚持“为客户创造价值”的使命，未来将持续聚焦新能源核心专业能力建设，打造“能干、能省、更安全”的新能源矿用装备，通过好的产品、营销和服务，利用良好的体制和文化，构建长期竞争力，致力于成为新能源矿用装备市场的领导者，把宇通矿用装备打造成更多优质矿山的首选品牌。感谢您的关注。

二、请问公司今年的分红计划是什么？还会有分红不？

答：尊敬的投资者您好，公司董事会审议通过的利润分配预案：拟以公司总股本扣除回购专户上已回购股份和待回购注销的限制性股票后的股本总额为基数，每10股派发现金股利3.8元（含税），剩余未分配利润滚存以后年度分配。此利润分配方案尚需公司股东大会审议，请您注意投资风险。感谢您的关注。

三、看到公司的货币资金，怎么少了这么多

答：尊敬的投资者您好，公司2023年年度报告披露资产负债表报告期末的货币资金科目同比减少原因，主要系公司购买理财产品增加所致。感谢您的关注。

四、环卫车行业的发展趋势如何？尤其是在新能源和智能化方面

答：尊敬的投资者您好。

随着国家和社会对环境保护和环境治理的要求日益提高，环卫行业的前景广阔，发展机遇良好，环卫设备存在持续增长的市场需求。

宏观经济和政策驱动因素利好。环卫设备是环卫行业的重要组成部分，与财政收支息息相关，因此，宏观经济、行业政策及城市建设等因素是环卫设备行业发展的主要推动因素。2024年随着促进经济增长、改善微观主体预期的宏观政策进一步加力显效，经济有望延续稳健复苏走势；行业政策方面，《“十四五”城镇生活垃圾分类和处理设施发展规划》《“十四五”节能减排综合工作方案》《关于深入打好污染防治攻坚战的意见》《2030年前碳达峰行动方案》《空气质量持续改善行动计划》等对环保和城市精细化治理提出更高要求，预计未来环卫设备行业需求将具有持续增长潜力。

新能源环卫设备仍将高速发展。新能源汽车推广作为国家的重点战略，相关政策在环卫领域也在持续加强；工信部等八部门先后发布《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》和《关于启动第一批公共领域车辆全面电动化先行区试点的通知》，加快推进公共领域车辆全面电动化，鼓励探索形成一批可复制可推广的经验和模式，为新能源汽车

全面市场化拓展和绿色低碳交通运输体系建设发挥示范带动作用。中汽数据终端零售数据显示，环卫设备行业新能源2023年上险6,227台，同比增长27.7%，渗透率达到8.1%，预计未来将步入增长期。

智能化发展加速。环卫智能化在经济性、安全性、效率性、环保性等诸多方面均具备巨大优势，对现代城市环境的管理具有重要意义。在近年党和政府的政府工作报告中，多次出现高质量发展和现代化，十四五规划对智能车发展提出了更高的目标和要求。环卫自动驾驶处于发展初期，行业内产品质量标准不统一，但是主机厂已开始与下游头部企业建立深度合作关系，协同解决环卫场景痛点，根据特定场景需求在产品的设计开发上进行适配，共同推进自动驾驶在环卫场景的商业化应用。与此同时，未来环卫行业自动驾驶开发工作中，更加关注网联化、共享化，即加强车路协同，实现真正无人驾驶的安全、高效和价值体现。未来，城市环卫智能化必将是城市数字化转型中的重要板块。

感谢您的关注。

五、请问公司产品的生产销售模式

答：尊敬的投资者您好，公司的销售模式以“直销为主、经销为辅”，直接销售给终端客户，充分利用资源，为客户提供多元化、标准化及定制化的产品与服务。生产方面，公司主要采取市场导向型的柔性化生产模式，“以销定产，以产定采”，以缩短产品生产周期、提高设备利用率。感谢您的关注。

六、请问公司24年的经营计划

答：尊敬的投资者您好。

2024年，公司各业务的新能源窗口期已全面到来，

公司将抓住行业机会实现突破，始终坚持长期主义，以“为客户（社会）创造价值，为品牌添光彩”为核心开展各项工作，发扬“奋斗精神”，提高“经营意识”，实现好的经营结果。具体经营计划及措施如下：

1. 坚定战略定位和发展方向

围绕电动化、智能网联化、高端化、国际化的战略定位，公司将继续专注环卫设备、环卫服务、基础工程机械和矿用装备等主营业务，致力于在各细分领域实现提升为客户创造价值的能力，充分发挥自身在新能源技术和服务设备协同、产业链能力共享等方面的优势，以增强产品、销售及服务的竞争力，依托技术、市场、品牌等核心竞争力，积极拓展新产品、新市场和服务内容，扩大销售网络的覆盖范围，为市场提供高品质的专用设备和环卫服务。

2. 提升经营市场能力

抓好新能源窗口期，持续提升经营市场能力，加快销售渠道建设，发挥“直销、直融、直服”优势，支撑经营价值创造；持续完善系统、科学的管理经营市场的方法，打造长期能力和核心竞争力，进一步稳固和提升新能源市场占有率的领先地位，实现销售规模增长和盈利提升。

3. 提升产品竞争力

系统规划产品前瞻性布局，深化产品创新，提升主流市场产品覆盖度，聚焦“高价值”细分市场，坚持中高端产品定位，全面提升产品竞争力及盈利能力；建立技术领先优势，持续优化自制专用底盘技术、智能网联技术；打造“一体化设计、一体化制造、一体化服务”的差异化竞争力。

4. 持续提升公司运营效率

以经营思维和全流程视角，拉通运营管理全链条管理，建立全流程的运营管理平台，实现责任化、制度化、流程化管理，提高运营管理效率和效果；提升资源配置有效性，各业务协同发展。不断优化运营管理模式，持续做好运营销量提升和人工效率提升。

5. 加强企业文化管理和人才队伍建设

坚持长期主义，坚持以员工为中心，以客户为中心。建立文化管理、文化融入业务的管理平台，强化风气氛围管理，发扬奋斗精神，打造具备高度使命感、责任感及结果导向意识的干部员工队伍。

人才队伍建设方面，公司将重点对关键岗位采用专业的工具方法开展人才培养，并匹配有效的激励机制，固化关键人才管理流程，营造自主育人氛围，确保年度人才梯队质量达到公司发展要求，保障公司可持续发展。

6. 经营目标

结合行业发展，2024年公司收入计划为37.05亿元，成本计划为26.9亿元，费用计划为6.2亿元。为确保公司稳定健康发展，2024年公司项目计划投资额0.62亿元。

需投资者特别注意的是，公司收入、成本、费用计划为公司2024年的经营目标，并不构成对公司业绩的承诺，请投资者对此保持足够的风险意识。

感谢您的关注。

七、请问公司股东人数有多少？

答、尊敬的投资者您好，根据公司2023年年度报告，截至2024年3月31日，公司股东总数为14219户。感谢您的关注。感谢您的关注。

八、为什么手机上看到的公司环卫车上险数跟销

量数据不一样？

答：尊敬的投资者您好，上险数量与销售数量存在差异是因为车辆上险时点和确认收入时点不同，同时部分已售环卫车辆不上险。感谢您的关注。

九、您好，2023年在碳酸锂电池大幅度下降的情况下，新能源环卫装备这块毛利率反而下降，那2024年，新能源环卫装备的毛利率有什么措施提升吗

答：尊敬的投资者，您好！公司将根据客户差异化需求，定向开发不同配置产品；同时为客户提供宇通智慧环卫整体解决方案，结合环卫运营痛点，贴身打造全场景管理流程，领先性地引入底盘和上装智能化管控技术，基于车联网、物联网技术促进智慧环卫云平台和车辆智能化技术的融合，实现环卫作业的可视化监控、智能化决策、精细化管理，帮助客户更轻松、更低成本、更高效地管理和运营好环卫项目。同时，公司将发挥好自身新能源技术和设备协同等优势，推广“新能源环卫设备+服务”模式，持续提升市场竞争力，实现公司经营稳步发展。感谢您的关注。

十、公司2023年环卫车销量多少？

答、尊敬的投资者您好，2023年公司环卫设备业务实现营业收入11.97亿元，销量2,748台；新能源环卫车辆保有量连续四年稳居行业第一。感谢您的关注。

十一、公司新能源矿卡这块在出口方面和柳工、徐工相比相差甚远，2024年是否有所改善？

答：尊敬的投资者您好，2023年公司矿用装备在新能源矿用车领域继续保持行业第一品牌的竞争优势，相继推出大电量、大吨位产品，同时匹配换电模式来应对煤矿等重载上坡工况，丰富产品应用场景，充电、换电、线控底盘（无人驾驶）等新能源矿用车项目均

	<p>有重点市场及关键客户突破，公司新能源矿用车的市场口碑和影响力得到进一步提升。目前，公司纯电动矿用车已在全国28个省份，超过100个矿区运营，累计运营里程超3,100万公里，单车最大运营里程超过20万公里，累计安全运营天数超2,000天；海外市场不断扩展，目前已在泰国、印尼、阿联酋、智利等多个国家和地区达成项目落地。感谢您的关注。</p>
--	--