

## 宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2024年11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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
会议时间	2024年11月
会议地点	河南省郑州市管城回族区宇通路6号
参与单位	长城基金、国泰基金、鹏华基金、易方达基金、汇添富基金、浦银安盛基金、万家基金、广发基金、国联证券、参加业绩说明会的投资者等
公司接待人员	公司总经理、独立董事、董事会秘书、财务总监及其他管理人员
投资者关系活动主要内容	<p>一、公司董事会秘书汇报了公司2024年前三季度经营情况，具体如下：            2024年前三季度，行业5米及以上客车销量111,951辆，同比增长18.0%（数据来源：中国客车统计信息网）。受国内旅游客运、海外客车等市场需求持续恢复，公司各项经营指标实现同比大幅增长。2024年前三季度，公司实现客车销量31,346辆，同比增长19.3%；营业收入240.7亿元，同比增长27.0%；归母净利润24.3亿元，同比增长131.5%。</p> <p>二、主要问答内容如下：            问1：请问公司三季度增长点主要是哪些？            答：您好，今年1-9月，公司实现客车销量31,346辆，同比增长19.3%；营业收入240.7亿元，同比增长27.0%；归母净利润24.3亿元，同比增长131.5%。主要原因为：            1、海外市场：随着中国客车产品竞争力不断提高，中国客车行业出口销量同比增长，受益于此，公司出口销量实现大幅增长。            2、国内市场：受益于旅游业持续向好，旅游客运市场需求持续恢复，公司国内销量实现增长。</p>

**问 2: 请问公司新能源海外出口情况怎么样?**

答: 您好, 今年以来, 各国人员流动持续增加, 公交、旅游、客运等各细分市场的需求持续恢复; “一带一路”政策带来的项目机会以及中东区域朝觐车等重点项目交付, 推动出口行业大幅增长。在新能源客车领域, 公司已累计出口新能源客车超过 6,000 辆, 并在卡塔尔、墨西哥、英国、丹麦、挪威、希腊、智利、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦、芬兰、法国、波兰、澳大利亚、新西兰、意大利、葡萄牙、新加坡等 40 多个国家或地区形成批量销售并实现良好运营, 积极发展绿色公共交通, 为全球减碳做出贡献。

**问 3: 目前产能利用率如何?**

答: 您好, 目前公司本部、新能源分公司和专用车分公司三个厂区的合计设计产能为 65,000 辆/年, 采用柔性生产线, 可满足目前订单生产需求。

**问 4: 公司过去现金分红很好, 未来会持续分红吗?**

答: 您好, 多年来, 公司始终把对投资者的回报放在首位, 保持了较好的现金分红习惯。从 1997 年上市以来 27 年间, 公司累计实现了 293 亿的净利润, 累计派现 25 次, 共派现了 227 亿元, 占净利润的比率为 77.5%; 另外, 公司于 2024 年 10 月 29 日发布了《2024 年前三季度利润分配方案公告》, 拟向全体股东每 10 股派发现金股利 5 元。

未来在没有大额资本支出且不影响正常生产经营的情况下, 公司会坚持以现金分红为主的利润分配政策, 继续以优质的业绩和良好的分红积极回报股东。

**问 5: 请问贵公司无人驾驶产品发展情况如何? 是否已有落地项目?**

答: 您好, 公司自动驾驶客车产品已安全运营逾 5 年, 国内已在郑州、广州、天津、秦皇岛、绍兴、南京、惠州等地实现常态化运营; 海外市场也已实现突破, 在中东地区和新加坡等地实现了批量销售和示范运营。

**问 6: 请问公司在国内市场是直接面向客户销售还是依靠经销商销售?**

答: 您好, 公司国内销售业务由直销和经销相结合, 以直销为主, 经销点状补充。公司将国内市场按照区域共划分为十余个经营大区, 同时率先在客车领域推出直营店模式, 分别在北京、上海、广州、深圳、南京、武汉、天津、西安、成都等重点城市落地用户中心, 以一站式全流程服务拉满用户体验值。同时, 公司逐步完善自有平台矩阵, 通过直播带货、私域流量池等

新媒体渠道丰富线上营销场景，实现用户选车-买车-用车全业务链的体验提升，增加用户粘性。

问 7：近几年，公司海外业务拓展很快，请问公司有没有海外建厂的计划？

答：您好，利用技术和产业链优势，公司已在哈萨克斯坦、巴基斯坦、埃塞俄比亚、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。

问 8：售后工作对于拓展客户非常重要，请问公司在海外是怎么开展售后服务的？有没有跟当地零部件商开展合作？

答：您好，公司致力于完善服务和配件供应体系，形成了以我为主的售后服务体系，通过公司直服、客户授权自服务站、第三方授权服务站等方式满足不同市场和客户的服务需求，以持续提升客户服务体验。

公司在海外市场拥有 330 余家授权服务站或服务公司，410 余个授权服务网点，平均服务半径 150 公里，覆盖海外全部目标市场。公司在法国、阿联酋、巴拿马、智利建立区域性配件中心库，在俄罗斯、卡塔尔、墨西哥、哥伦比亚、哈萨克斯坦、坦桑尼亚、南非建立国家配件中心库，在全球独资建立 13 个海外配件中心库，并授权 100 余家配件经销商，为终端用户提供快捷有效的配件供应。由 370 余名海外客户服务经理组成的一线服务团队往返于海外各主要市场，在当地服务站的支持下，开展客户需求识别、技术培训、车辆问题解决等工作，以保障产品的良好运营。

同时，公司通过重点订单的联合服务保障等方式，与 Cummins（康明斯）、ZF（采埃孚）、Allison（艾里逊）等多家世界知名汽车零部件供应商持续深化合作，落实服务先行策略，提升服务保障能力，共同为海外客户提供全面、优质的服务和配件保障。

问 9：公司除了客车业务以外，还有其他业务吗？

答：您好，公司专注客车主业，主要产品可满足 5 米至 18 米不同长度的市场需求，拥有 100 余个产品系列的完整产品链，主要用于公路客运、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。

问 10：请问公司股东户数是多少？

答：您好，根据公司 2024 年三季报，截至 2024 年 9 月 30 日，公司股东总数为 50,690 户。

问 11：请问公司近期销售情况？

答：您好，2024 年 10 月，公司销售客车 3,221 辆，同比增长 43.22%；其中大中型客车 2,782 辆，同比增长 40.36%。

今年 1-10 月，公司累计销售客车 34,567 辆，同比增长 21.19%；其中大中型客车 30,460 辆，同比增长 23.04%。

问 12：请问公司会计政策做了什么调整？

答：您好，根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，公司自 2024 年三季度起开始执行相关规定，将计提的保证类质保费用计入营业成本，不再计入销售费用，会计政策予以相应变更。具体情况详见公司于 2024 年 10 月 29 日发布的《关于会计政策变更的公告》。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）