

宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2024年12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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
会议时间	2024年12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	新华基金、鹏扬基金、中银基金、华夏基金、鹏华基金、银河基金等
公司接待人员	公司董事会秘书、证券事务代表、投资者关系经理等
投资者关系活动主要内容	<p>问1：请问公司目前产能利用情况如何？订单是否饱满？</p> <p>答：您好，公司生产厂区的设计产能为65,000辆/年，采用柔性生产线，可满足目前订单生产需求。公司根据市场需求和订单情况，积极有序安排生产，具体销量情况可参见公司月度发布的产销数据快报。</p> <p>问2：请问公司近期销售情况？</p> <p>答：您好，2024年11月，公司销售客车3,736辆，同比增长13.73%；其中大中型客车2,744辆，同比减少8.69%。</p> <p>今年1-11月，公司累计销售客车38,303辆，同比增长20.42%；其中大中型客车33,204辆，同比增长19.61%。</p> <p>问3：请问公司氢能源客车进展如何？</p> <p>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，并实现氢燃料电池客车产品的批量销售。</p> <p>在氢燃料电池客车技术方面，公司围绕多场景应用，开发了高速长续航燃料电池动力系统，并搭载整车完成了国内首个跨多省市运行；开发了国产化膜电极、质子交换膜等关键零部件，并实现批量推广应用，进一步降低燃料电池系统成本；开发了燃料电池进气多级过滤技术，提升了专用空气滤芯</p>

维保周期，降低售后维护成本；基于车联网大数据，开发了氢泄漏预警与故障推送，提升了整车氢安全。

问 4：请问公司在国内市场的售后服务开展情况？

答：您好，公司在国内市场全面推广直服，在 10 余家区域服务体验中心的基础上，拓展直营服务中心、配件自营库、巡回虚拟站，为客户提供更专业、更出色的服务保障，同时结合 1,600 余家特约服务网点的布局，做到“有宇通客车的地方就有宇通服务、有宇通客车的地方就有宇通人”。公司在区域服务体验中心的基础上先后建成电机维修中心、动力电池维修旗舰店等，通过不断提升自身服务能力，实现更好地服务客户。公司秉承“以客户为中心”的服务理念，结合客车各细分市场产品特点和客户运营需求，不断探索服务策略，开发并推出涵盖延保、保养、加改装、服务全包等服务产品解决方案，为客户提供更为专业、高效、智能的服务体验，做到服务覆盖更广、响应更快、能力更强、预警更准的服务效果，保证客户满意，用车无忧。

问 5：请问公司如何应对汇率波动带来的风险？

答：您好，为减少汇率波动影响，公司建立了完善的管理机制和流程，通过锁汇等管理手段，做好外汇风险管理。

问 6：请问公司在海外投资合作情况？

答：您好，公司利用技术和产业链优势，目前已在哈萨克斯坦、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。

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)