

宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2025年1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"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
会议时间	2025年1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	易方达基金、泓德基金、中信保诚基金、华安基金等
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>一、主要问答内容如下：</p> <p>问1：公司12月份及全年销售情况？</p> <p>答：您好，2024年12月，公司销售客车8,615辆，同比增长82.95%；其中大中型客车7,135辆，同比增长77.97%。</p> <p>2024年累计销售客车46,918辆，同比增长28.48%；其中大中型客车40,339辆，同比增长26.97%。</p> <p>问2：公司2024年业绩情况？</p> <p>答：您好，公司已于2025年1月21日披露了《2024年年度业绩预告》，经财务部门初步测算，预计2024年年度实现归属于上市公司股东的净利润为38.2亿元至42.7亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为31.8亿元至36.1亿元。</p> <p>2024年，公司累计销售客车46,918辆，同比增长28.48%；其中出口销量14,000辆，同比增长37.73%，国内销量32,918辆，同比增长24.91%。得益于此，公司归属于上市公司股东的净利润实现同比增长。具体原因为：</p> <p>1、海外市场：随着中国客车产品竞争力不断凸显，客车行业出口销量持续攀升，公司出口销量实现大幅增长。</p> <p>2、国内市场：旅游市场从复苏转入繁荣发展新阶段，带动旅游客运需求持续增长；同时随着新能源公交“以旧换新”等政策落地实施，公交客运需</p>

求快速恢复。受益于此，公司国内销量实现增长。

3、报告期内公司持有的部分金融资产公允价值上升，导致非经常性损益同比大幅增加。

问 3：公司 2024 年出口销量增长较快，请问公司海外销售渠道布局？

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美洲、非洲、独联体、亚太、中东、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 4：请问公司如何做好海外售后服务市场，提升客户满意度？

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 5：请问公司四季度收到的政府补助情况？

答：您好，公司第四季度收到各类政府补助 8,604.90 万元，其中与收益相关计入当期损益的政府补助 3,231.61 万元，计入递延收益的政府补助 313.29 万元；与资产相关的计入递延收益的政府补助 5,060.00 万元。预计影响公司归属于母公司股东的净利润为 2,994.84 万元，具体影响金额以审计机构确认后的结果为准。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）