

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
(2025 年 4 月)

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话会议 ☐ 其他 _____
活动主题	宇通重工2024年度业绩说明会
时间	2025年4月24日（周四）15:00-16:30
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 视频录播+网络文字互动
参会人员	董事长晁莉红女士 董事、总经理陈红伟先生 独立董事郑秀峰先生 独立董事马书龙先生 独立董事王秀芬先生 董事、副总经理兼财务总监胡文波先生 董事会秘书王东新先生 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2025年4月24日（周四）15:00-16:30在上证路演中心（https://roadshow.sseinfo.com）召开2024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： 1、公司更换了管理层，相对应的股权激励对象也应作调整，这样才能促进管理层提升公司价值的主动性，请问公司有股权激励对象调整安排吗？

答:尊敬的投资者您好,感谢您的关注与建议,如有相关安排,公司将严格按照信息披露相关规定,及时履行信息披露义务。

2、行业以后的发展前景怎样?

答:尊敬的投资者您好,环卫设备方面,在生态文明建设持续深化的背景下,城市及农村环境卫生治理将持续推进,环卫产业迎来历史性发展机遇。环保治理标准的不断提升与城市精细化管理需求的增长,推动环卫装备市场形成长期向好的发展态势。矿用装备方面,随着科技发展,矿用车行业产品会不断迭代与进步,各厂家对新型矿用车的研发与推广的投入也将加大,产品会逐步趋向新能源化、大型化、无人化。近年来,随着新能源“三电”技术不断进步,矿用车向新能源化发展的趋势格外突出。从经济效益来看,燃油价格仍在高位,国家致力于发展光伏、风电、水电等清洁能源,电力价格相对稳定,纯电动矿用车较传统燃油矿用车在部分适宜工况能节省70%燃油成本;生态效益和社会效益方面,纯电动矿用车可以实现露天运输的纯净排放,保护生态环境,同时车辆噪声低,改善工人劳动环境。工程机械方面,基础工程机械具有长远广阔的市场前景,中国在轨道交通、公路、机场、港口航道、水利、环境保护等基础设施投资领域的需求大,且随着基建“稳增长”政策逐步落地,基础工程机械行业持续向好发展。同时,国家“双碳”战略和行业“双碳”任务规划为中国工程机械的绿色低碳发展提供了方向指引,将推动基础工程机械行业向电动化、智能化方向发展。感谢您的关注。

3、你们行业本期整体业绩怎么样?你们跟其他公司比如何?

答:尊敬的投资者您好。公司2024年度实现营业收入37.99亿元,同比增长30.67%;实现归属于母公司股东的净利润2.27亿元,实现归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润1.72亿元,同比增长22.71%。环卫设备行业方面,2024年中国经济稳中有进,财政收入方面随着一揽子增量政策落地见效,财政收入增幅由负转正、逐月回升,全年呈恢复增长态势,支出方面,重点领域保障有力,但部分地方财政收支承压,城镇化进程放缓,环卫设备采购积极性受到一定程度的影响。根据中汽数据终端零售数据统计,2024年我国环卫车辆上险70,463台,同比下降8.7%,其中,新能源环卫车辆上险9,446台,同比增长51.7%。工程机械行业方面,2024年房地产和基建建设呈现逐步复苏态势,但受一线市场需求、资金到位情况、市场保有量和气候等因素影响,国内各区域市场的回暖进程仍有较大不同步性,基础施工类产品的销售受行业周期、宏观经济和房地产降温的影响仍较大。感谢您的关注。

4、请问公司货币资金大幅增加的原因是什么?

答:尊敬的投资者您好,截至2024年12月31日,公司货币资金13.47亿元,同比增长100.02%,主要系公司理财产品到期和销售回款向好所致。感谢您的关注。

5、请问公司什么时候分红?

答:尊敬的投资者您好,公司董事会已审议通过利润分配预案,尚需公司股东大会审议,请您注意投资风险。感谢您的关注。

6、转让傲蓝得公司对2024年(追溯模拟)、2025年公司归母净利润的影响有多少?

答:尊敬的投资者您好,公司以公开挂牌交易方式转让傲蓝得股权及债权,尚未确定交易对方、成交价

格等，尚未签署协议，对公司利润影响具有不确定性。公司将根据交易进展情况，及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

7、公司之后的盈利有什么增长点？

答:尊敬的投资者您好，环卫设备方面，坚持“成为新能源环卫设备第一品牌，国内环卫行业领导者”，基于市场及客户需求，定位中高端，通过产品创新、技术创新、管理创新，提供环卫全场景解决方案，构建差异化竞争力，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。矿用装备方面，坚持“提供高品质的矿用装备解决方案，为客户创造更大价值”，未来在持续保持新能源产品竞争优势的同时，快速提升传统产品竞争力，打造宇通矿卡高可靠性、高经济性的口碑，发挥好“直销、直服、直融”协同优势，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卡第一品牌、矿用车行业主流供应商。基础工程机械方面，坚持“为客户创造价值”，未来将持续聚焦新能源核心专业能力建设，在能耗、效率和可靠性上建立差异化竞争优势，引领行业新能源化转型，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。感谢您的关注。

8、公司本期盈利水平如何？

答:尊敬的投资者您好，公司2024年度实现营业收入37.99亿元，同比增长30.67%；实现归属于母公司股东的净利润2.27亿元，实现归属于母公司股东扣除非经常性损益的净利润1.72亿元，同比增长22.71%。感谢您的关注。

9、目前股东人数有多少？

答:尊敬的投资者您好,根据公司2024年年度报告,截至2024年3月31日,公司股东总数为20080户。感谢您的关注。

10、2025年1季度环卫车销量是否大幅下滑,具体销量多少,公司有何对策?

答:尊敬的投资者您好,公司2025年第一季度业绩相关情况,请您关注公司将于2025年4月30日披露的2025年第一季度报告。感谢您的关注。

11、2024年无人驾驶环卫车、无人驾驶矿卡销售占当期收入的比重多少,发展趋势如何?

答:尊敬的投资者您好,2024年公司无人驾驶相关产品收入占公司总收入的比例较低。目前无人驾驶环卫设备和矿用车市场总体尚处于探索阶段,该类产品的生产销售受到未来的市场需求变化、行业和国家政策变化等多种因素影响,对于公司未来业绩的影响存在一定不确定性,敬请注意投资风险。感谢您的关注。

12、公司近年有何销售规划及利润目标?公司能否向兄弟单位宇通客车一样每月发布一下产品销售情况?

答:尊敬的投资者您好,公司将抓好新能源窗口期,持续提升经营市场能力,全面洞察客户需求,打通市场研究、产品规划、营销策略及推广、销售管理等全业务流,加快销售渠道建设,发挥“直销、直服、直融”优势,支撑经营价值创造,将公司好的产品与服务精准传递给客户;持续完善系统、科学的管理经营市场的方法,做好细分市场的专业化管理,打造长期能力和核心竞争力,进一步稳固和提升市场占有率,实现销售规模增长和盈利提升。根据公司2024年年度

	报告披露,结合行业发展,2025年公司收入计划为40.4亿元,成本计划为31.5亿元,费用计划为5.6亿元;为确保公司稳定健康发展,2025年公司项目计划投资额0.28亿元。需要注意的是,前述经营计划并不构成对投资者的业绩承诺,敬请注意投资风险。公司严格按照上市公司信息披露管理办法等相关法律法规,及时履行信息披露义务。感谢您的关注。
--	--