

宇通客车股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2025 年 8 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 ☐现场调研 ☒电话会议 ☐其他
会议时间	2025 年 8 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	华安基金、建信基金、招商基金、长城基金、泰康资管等
上市公司接待人员	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	一、主要问答内容如下： 问 1：公司今年开展了中期分红，请问未来的分红展望如何？ 答：您好，公司上市 28 年间共实施并宣告现金分红 28 次，期间累计实现归母净利润 353.5 亿元，共现金分红 271.3 亿元，累计分红率 76.7%，坚持了比较好的分红习惯。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 2：请问下半年客车行业有哪些增长机会？ 答：您好，下半年客车行业国内和出口市场需求均存在增长机会：一方面，随着新能源公交“以旧换新”政策持续实施，以及十四五第二批“公交都市”、城乡交通一体化等示范项目建设推进等刺激，国内公交市场预计将继续增长；另一方面，随着欧洲、美洲电动化进程加快，亚洲、非洲客运旅游市场需求增加，以及海外新能源客车需求持续增长，预计出口市场仍将延续增长态势。 问 3：请问公司在智能驾驶方面有哪些进展？ 答：您好，在智能驾驶方面，公司在海外市场完成了满足欧洲 GSR 法规

	产品的发布及配置上车，在国内市场完成了 L2 级辅助驾驶功能开发，并针对客车运营特点和城市道路复杂工况实现规模化推广，不断提升客车城市运行环境下的安全性。 问 4：请问公司上半年研发投入情况？ 答：您好，多年来，公司一直维持了较高的研发投入。今年上半年公司研发费用 7.46 亿元，占营业收入的比例为 4.63%，主要投向有： 1、智能网联、辅助驾驶等新技术开发与应用； 2、轻客纯电系列产品开发； 3、国内高端产品 S12 系列、T7 系列等开发与升级； 4、海外高端产品布局、开发。 未来公司将会维持较高水平的研发投入，不断加强公司技术优势。 问 5：请问公司售后服务是如何开展的？有哪些优势？ 答：您好，目前公司已初步完成海外售后服务和配件体系搭建，形成了“以我为主，保证客户满意”的服务模式，并通过自营站、巡回、驻点、大包及第三方授权服务站等形式满足不同市场和客户的服务需求，提升客户体验。截至 2025 年 6 月底，公司在海外市场拥有超 400 家授权服务网点，平均服务半径 120 公里，覆盖海外全部目标市场，并在哈萨克斯坦、智利、坦桑尼亚等建设自营站，提升宇通品牌形象，为客户提供优质服务。公司在卡塔尔、墨西哥、阿联酋、法国、巴拿马等国家自建了 40 余个海外配件库，授权近 80 个配件经销商，并推进配件全过程透明化管理，为终端客户提供便捷、高效的配件供应。公司在海外市场布局近 800 名服务人员，深入客户经营、运营过程中开展服务工作，做好客户服务及车辆保障工作。在海外市场全面推广 Link+智能网联系统，实现客户一键直联宇通及服务透明化，提升客户车辆管理效率。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。
--	--

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）