

宇通客车股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 11 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 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	平安资产、融通基金、贝莱德基金、中意资产、国海证券等，参加业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	公司总经理、独立董事、董事会秘书、财务负责人及其他管理人员
投资者关系活动主要内容	一、公司董事会秘书汇报了公司 2025 年前三季度经营情况，具体如下： 2025 年前三季度，公司销售客车 33,556 辆，同比增加 7.05%；实现营业收入 263.66 亿元，同比增加 9.52%；实现归属于上市公司股东的净利润 32.92 亿元，同比增加 35.38%；大中型客车的产销量稳居行业第一，继续保持行业龙头地位。 二、主要问答内容如下： 问 1：请问公司 2025 年三季度营收情况如何？是否完成预期了呢？ 答：您好，2025 年前三季度，公司实现营业收入 263.66 亿元，同比增加 9.52%。 问 2：请问公司后续的资金使用计划是怎样的？除了保障现有业务运营，是否会在新业务拓展、产能扩建、产业链整合等方面有进一步的投资安排？ 答：您好，为确保公司稳定健康发展，公司继续对公司工厂及设备设施进行升级改造，2025 年在建项目预计合同额 1.46 亿元，新增项目预计合同额 7.43 亿元。

问 3: 今年三季度公司核心产品的市场需求和价格走势整体表现如何, 哪些业务板块为业绩增长贡献了主要力量呢?

答: 您好, 今年以来客车行业在国内和出口市场均存在增长机会, 其中在国内方面, “以旧换新”政策拉动公交市场需求同比提升; 在出口方面, 各国人员流动持续增加, 公交、旅游、客运等各细分市场需求稳定增长, 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, 推动行业出口销量增长。

问 4: 请问公司产品是否具备辅助驾驶功能?

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 5: 贵公司在海外有投资设厂的计划吗?

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 6: 今年和未来几年新能源公交车将迎来了换新潮 (15 年首批补贴新能源公交车服役到寿), 国内公交市场大爆发带来巨大机会, 宇通如何看待这个机会?

答: 您好, 今年以来, 受“以旧换新”政策拉动, 国内公交市场需求持续增长; 未来随着十四五第二批“公交都市”、城乡交通一体化试点建设推进等政策持续实施, 预计将对公交市场需求产生一定的拉动作用。

问 7: 车联网是行业明确的发展趋势, 对公司未来的业务构成至关重要, 能否分享一下公司在这方面的布局和进展?

答: 您好, 在车联网技术研发及应用方面, 公司持续强化车辆监测预警建模分析能力, 高效反哺整车研发设计, 探索大模型落地应用, 协同提升车辆安全、经济等属性和售后服务水平, 降低车辆全生命周期成本; 公司完善车辆监控、司机驾行分析、远程控车、智能巡检、充电峰谷管理等核心功能, 优化安睿通、安芯、LINK+ (海外车联网产品) 等网联化产品和运营管理解决方案, 为客户提供专属的智能化车队管理平台; 围绕稳定、高效、安全、低

成本云平台技术能力建设，公司发布了车联网简洁易用跨多端的云端平台，掌握大数据、车辆网络安全等核心技术，助力车辆全生命周期智能网联化能力提升。

问 8：未来三年海外市场的增速展望？

答：您好，预计海外市场宏观环境总体基本稳定，客车行业需求总体仍将呈现增长态势。中国客车凭借整车技术、工艺水平的提升，以及新能源技术的先发优势，完整的新能源供应链等综合实力，在海外客车市场的占比仍将进一步提升。

问 9：空气污染关系着群众的生活幸福，请问公司经营过程中在防止空气污染方面是否有相关措施？谢谢

答：您好，公司始终坚定不移贯彻国家可持续发展战略，积极创建资源节约型和环境友好型企业，秉承“节能、低碳、绿色发展和经营并重”的理念，坚持源头减排、过程控制和末端治理相结合的环境污染防治体系，通过采用环保型原辅材料、改造废气排放设施、改善生产工艺等方式，确保污染物排放持续稳定达标，助推环境质量改善。

问 10：公司是怎么组织领导团队和基层学习四中全会精神的，结合汽车行业实践有何学习体会？

答：您好，面对复杂多变的国际宏观环境，公司将基于“为客户（社会）创造价值”的使命，持续围绕“成为全球领先的客车制造品牌”的愿景目标，在全球范围内实现规模和竞争力的双提升。通过做好“电动化、智能网联化、高端化、国际化”，做深做透国内、海外两个“目标市场”，推动多项战略举措高标准落地，支撑公司品牌影响力持续提升，为客户、股东、社会等利益相关者创造更大价值。

问 11：请问公司 2025 年三季度在处理子公司及其他经营单位收到了现金后，公司现金流仍然较二季度出现大幅下滑是何原因？经营现金流出现较大的负数是不是造成公司周转率指标较二季度有所变慢的原因？

答：您好，为保障第四季度订单顺利交付，公司根据生产计划提前采购了相关零部件，经营活动现金流出增加。

问 12：请问公司在海外售后服务中具备哪些优势？

答：您好，公司在海外形成了“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。

目前，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。

问 13：贵公司有计划开展除了客车业务以外的其他业务吗？

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 14：请问公司出口表现如何？

答：您好，目前公司已累计出口各类客车超 11 万辆，产品远销至英国、法国、挪威、芬兰、荷兰、丹麦、意大利、希腊、墨西哥、智利、秘鲁、菲律宾、新加坡、马来西亚、澳大利亚、新西兰、埃塞俄比亚、坦桑尼亚、安哥拉、加纳、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、沙特、巴基斯坦、卡塔尔等全球主要客车需求国家与地区。在主要目标市场，公司已成为主流客车供应商之一。

在新能源客车领域，公司已累计出口新能源客车超 8,000 辆，并在英国、挪威、芬兰、丹麦、荷兰、法国、希腊、意大利、卡塔尔、巴基斯坦、沙特、墨西哥、智利、乌拉圭、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦、澳大利亚等近 60 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。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）