

## 宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2026年4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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>公司2025年年度股东会</u>
会议时间	2026年4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	南方基金、华夏基金、富国基金、泰康资产、工银瑞信基金、广发基金、博道基金、华安基金、嘉实基金等，参加业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	公司董事长、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	<p>一、公司董事会秘书汇报了公司2025年度经营情况及2026年展望，具体如下：</p> <p>2025年，面对全球经济增长动能不足、地缘政治紧张加剧，公司全体干部员工奋楫争先、乘势而上，秉持长期主义思想，把握市场机遇，扎实推进各项战略部署落地，国内客车行业第一品牌地位进一步巩固，海外市场快速发展，全球化竞争力持续增强。</p> <p>现将公司2025年度经营情况及2026年展望汇报如下：</p> <p>（一）2025年公司主要经营业绩</p> <p>2025年，公司销量持续增长，销量结构进一步优化，整体经营状况稳中向好。</p> <p>全年，公司实现客车销售49,518辆，同比增长5.54%；实现营业收入414.26亿元，同比增长11.31%；实现归母净利润55.54亿元，同比增长34.94%。</p> <p>（二）2026年市场环境判断</p> <p>2026年，随着十五五规划开局起步，新一轮“以旧换新”政策持续落地、</p>

班车客运定制服务发展政策见效，预计行业需求将恢复性增长。但面对外部不确定因素增多的复杂形势，市场需求存在一定的不确定性。整体上，机会与威胁并存：

机会：国内市场方面，十五五规划开局起步，交通强国、旅游强国建设稳步推进，新一轮“以旧换新”政策持续落地、班车客运定制服务发展政策见效，预计将会对城市公交、班线客运市场需求产生一定的拉动作用。海外市场方面，全球经济整体保持增长，通胀回落，信贷环境趋于宽松，公共交通出行及旅游人次保持增长，有利于海外大部分市场的公共交通车辆采购需求恢复和升级；此外，随着中国与“一带一路”国家合作力度的加大，将给东南亚、中亚、中东、非洲、拉美等地区带来公共交通改善的机会，公交市场需求预计持续增长；同时，欧洲、拉美、中东、亚太等市场新能源化进程持续加快，海外新能源客车市场需求预计持续增长。

威胁：国内市场方面，客户经营改善效果不及预期，可能会对需求的增长产生一定制约；宏观经济稳中有进，但过程中面临诸多新的困难和挑战，地方财政收支运行持续紧平衡，可能导致车辆更新放缓。海外市场方面，地缘政治紧张局势持续，区域冲突增多，关税政策给全球贸易环境带来诸多不稳定性因素，进一步增加了宏观环境的不确定性，可能给市场带来政策与贸易壁垒等风险。

### （三）2026 年公司主要工作安排

#### 1、持续夯实公司企业文化建设

围绕“干部作风硬朗、员工素养优良、风气氛围积极、队伍战斗力强”四项核心维度，系统推进公司文化建设与全面落地。

#### 2、做好“四化”战略推进

电动化方面，做好平台在公司各类产品的价值支撑和规划落地，通过技术分类组合上车策略，形成产品代差优势。

智能网联化方面，完善智能网联产品布局，引领客户需求，形成差异化竞争力。

高端化方面，持续升级高端产品实现能力体系，提升产品和技术持续领先能力。

国际化方面，以“国家公司”为管理中心，持续推进三直战略在海外市

场的落地，深耕海外既定市场，支撑经营业绩的稳步提升。

### 3、多措并举，科学安排，高标准完成全年经营目标

一方面，按照既定的市场策略、产品策略等，把目标市场、目标客户做深做透，做出效果；另一方面，做好各项重点工作，针对性解决各类问题，实现能力和管理水平“上台阶”，为经营目标的达成提供有力保障。

#### （四）市值管理制度执行情况

为提升公司投资价值，规范市值管理行为，公司秉持合规性、系统性、科学性、常态性和诚实守信原则，制定了《市值管理制度》。通过建立健全市值管理工作机制，公司切实增强了回报投资者的能力，保护了投资者合法权益。

在分红回报方面，公司 2025 年年度分红方案已经披露，拟每 10 股派发现金股利 20 元，加上 2025 年中期每 10 股派发 5 元的分红，合计派发 55.35 亿元，占 2025 年净利润的 99.65%。一直以来，公司始终坚持通过持续稳定的分红政策积极回馈股东。上市至今 29 年间，公司累计实现归母净利润 389.7 亿元，累计派现 29 次，派现总额 315.6 亿元，占归母净利润的 81%，为股东创造了良好的投资回报。

在投资者关系方面，2025 年，公司持续完善多渠道深层次的投资者沟通机制，依托年度股东会、业绩说明会、投资者服务专线、上证 e 互动平台以及券商投资策略会等渠道，开展多维度、高质量的专业交流，有效增进了资本市场对公司的价值认知与战略认同。全年，公司常态化召开 3 次业绩说明会，并在上海证券交易所、中证中小投资者服务中心、河南省证券期货基金业协会的指导下，承办了“我是股东走进沪市上市公司”活动，实现了企业价值的有效传递，取得了良好的效果和投资者反馈。2025 年，公司股价上涨了 31.43%（前复权口径），为投资者带来了较好的价值增长。

#### 二、主要问答内容如下：

问 1：你好，能否介绍下今年中期分红的情况？

答：您好，公司董事会已提请股东会授权开展 2026 年中期分红，该事项尚需股东会审议，且具体分红方案需公司董事会另行审议确定。

问 2：请问公司 2025 年业绩增长的主要原因。

答：您好，2025 年，公司实现客车销售 49,518 辆，同比增长 5.54%；实

现营业收入 414.26 亿元，同比增长 11.31%；实现归属于上市公司股东的净利润 55.54 亿元，同比增长 34.94%。

公司净利润同比增长，主要得益于公司对海外市场的持续开拓和深耕：随着中国客车产品国际竞争力持续提升，以及海外市场需求、尤其是海外新能源客车需求持续增长，公司不仅实现了出口销量增长，销售结构也持续向好。

问 3：公司是否已制订十五五发展规划？当国内、出口市场恢复并逐步趋于饱和后，公司有哪些前瞻性布局方向？

答：您好，2026 年，随着十五五规划开局起步，新一轮“以旧换新”政策持续落地、班车客运定制服务发展政策见效，预计国内行业需求将恢复性增长。未来，公司将继续围绕“直销、直服、直融”三直及“电动化、智能网联化、高端化、国际化”四化战略，发挥新能源及智能网联核心优势，巩固各细分市场领先地位，并稳步拓展国际市场，持续提升全球竞争力和品牌影响力。

问 4：26 年一季度产销下滑，同时 25 年一季度有信用减值损失转回，是否意味着 26 年一季报的营收、利润都会同比下滑？基于公司在年报及刚才说明会上的表述，预计全年销量及营收会有增长，是否可以理解为，一季度的下滑是订单生产排单和交付的时间差影响？

答：您好，公司销量受行业需求节奏、订单交付进度等因素综合影响。2026 年，公司将持续聚焦主业，继续做好经营管理、技术创新和市场开拓，努力实现销量、收入均同比增长。

问 5：公司 25 年氢燃料电池客车销量 100 辆，销售收入是否能覆盖研发和生产成本？燃料电池客车的发展瓶颈有哪些？何时可以实现突破？

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，紧跟燃料电池客车技术发展趋势。2025 年，公司在氢电增程燃料电池动力系统、降低燃料电池系统成本、轻量化车载氢系统框架、提升整车氢安全技术方面实现技术突破和应用。

问 6：年初美国入侵委内瑞拉、美伊战争的持续，对公司出口订单及 KD 工厂的影响

答：您好，公司将持续评估地缘政治等风险，密切跟踪区域局势，针对

外部环境对汽车产业可能带来的风险做好分析和预案，保障业务稳健运营。

问 7：目前公司估值偏低，如何进一步提升公司估值体现出真正的价值。

答：您好，公司将持续关注公司在资本市场表现情况，重点关注股价与公司价值，依法依规探索运用多种市场化举措，推动公司市场价值与内在价值相匹配，进一步增进市场认同，合理引导预期，并以优质的业绩和良好的分红习惯积极回报股东。

问 8：请问领导经营现金流下滑的主因是什么？

答：您好，公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额同比下降，主要原因系公司向供应商支付原材料采购款增加。根据公司 2025 年年度报告，2025 年末，公司应付账款及应付票据合计 34.77 亿元，较同期的 69.92 亿元减少 35.16 亿元。

问 9：请问，在“宇通模式”向技术输出和品牌授权转型的背景下，目前欧洲、拉丁美洲等主要市场的订单能见度如何？

答：您好，具体销量数据请以公司发布的公告为准。

问 10：智能驾驶业务目前在公司营收中的具体定位是怎样的——是作为提升产品溢价的配置，还是已经形成了独立的软件或服务收入来源？

答：您好，智能驾驶能够有效降低人为驾驶失误导致交通事故的风险，缓解城市交通拥堵，提升运行效率，是优化公共交通体系、降低运输成本、提升出行便利性、建设智慧城市的重要支撑。公司坚持以技术和产品创新驱动产业链高质量发展，持续开展智能驾驶技术迭代及推广。截至 2025 年，公司在海外完成满足欧洲 GSR 法规产品的发布及配置上车；国内完成 L2 级辅助驾驶功能开发，针对客车运营特性及城市道路复杂工况优化技术方案，已在 26 个城市规模化推广。

问 11：公司 2025 年研发投入规模及投向？

答：您好，2025 年，公司发生研发支出 18.08 亿元，占营业收入的比例为 4.36%，在同行业中居于较高水平。

2025 年公司研发支出主要投向如下：

- (1) 轻客系列纯电动产品开发与升级；
- (2) 国内高端公路及高端 T7 系列新产品开发与推广；
- (3) 海外高端公交、高端旅游等新产品开发；

(4) 新能源三电系统、Link+（智能网联产品管理系统）系统、辅助驾驶系统等新技术开发与升级。

问 12：请问公司在电控技术方面有哪些进展？

答：您好，2025 年，公司开发了新一代整车控制器 DCU（整车域控制器）产品，与中央计算平台形成中、高配置，灵活满足产品架构升级需求；自研新能源商用车集中式电子电气架构和车机操作系统，实现算力集中、软硬件解耦，支持车辆全生命周期功能可升级；开发基于客车应用场景的多动力模式控制技术，并实现批量推广应用，满足驾驶员多样化的驾驶需求，提升整车多工况适应性；开发了电制动系统，并实现批量推广应用，提升了整车全场景制动稳定性和安全性。

问 13：如何展望 2026 年海外客车市场？

答：您好，2026 年，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，但不同区域、不同细分市场需求预计将呈现出一定差异化，具体如下：

(1) 全球经济温和增长、通胀下行、信贷环境趋于宽松带来市场需求稳定增长：全球经济继续保持增长，主要市场政治、经济基本稳定，经济增长将带动商务与劳务人口高频流动，海外客运、旅游、团体等客车市场需求将进一步释放，公交需求预计也将保持一定增长。

(2) 新能源市场需求持续增长：在全球减碳的大背景下，各国环保意识持续提升，节能减排政策和绿色基金计划不断出台，欧洲、拉美、东南亚、中东、中亚等市场新能源客车需求预计保持增长。

(3) 亚非拉等部分发展中国家城市公交系统升级加快：东南亚、非洲、拉美等发展中国家经济保持较快增长，财政收入改善带动民生基建类项目投资增加，释放公共交通升级换代需求。

(4) 中国与相关国家的合作力度持续加强：中国通过“一带一路”倡议、周边外交等，加大对东南亚、中亚、中东、非洲、拉美等地区的投资、合作与援助，预计将带来改善公共交通的机会。

(5) 外部关税政策，以及部分地区局势动乱，将对客车出口带来一定不确定性。

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)