

宇通重工股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2026年5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 type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
活动主题	宇通重工 2026 年一季度业绩说明会
会议时间	2026 年 5 月 14 日（周四）16:00 - 17:00
会议地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络互动
上市公司接待人员	公司董事长、总经理、独立董事、财务总监、董事会秘书、证券事务代表
投资者关系活动主要内容	<p>公司于 2026 年 5 月 14 日 16:00-17:00 在上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com) 召开 2026 年一季度业绩说明会，本次活动线上交流问答环节主要内容如下：</p> <p>问 1：为什么今年一季度营业收入较去年同期下降 7.9%？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，主要是由于处置两家子公司造成的影响。上年同期的主要会计数据包含公司已处置的傲蓝得环境科技有限公司和郑州绿源餐厨垃圾处理有限公司业务，剔除前述业务产生的损益影响，公司上年同期实现营业收入 56,983.12 万元，2026 年一季度同比增长 14.2%；上年同期归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3,165.92 万元，本报告期同比增长 14.0%，整车业务经营质量同比向好。感谢您的关注。</p> <p>问 2：你们环卫设备去年卖了多少台呀？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，根据公司 2025 年年度报告，2025 年公司共销售环卫设备 3280 台。感谢您的关注。</p> <p>问 3：请问公司环卫设备的经营模式是怎么样的？</p>

答：尊敬的投资者您好，公司的经营模式根植于对中国环卫市场“地域广袤、需求分散、场景多样”本质特点的深刻洞察。为高效响应从一线城市到县城乡村的多层次、差异化需求，公司构建了一套以市场导向为核心、全链协同为支撑、价值服务为延伸的敏捷化运营体系。有效支撑公司“精准市场、精准客户、精准产品”战略的落地，并成为塑造差异化竞争力的关键基石。

销售与服务体系是公司直面市场、创造客户价值的核心环节。公司采用“直销为主、经销为辅”的复合型销售模式。通过覆盖全国的自有直销网络，公司能够深度对接各地政府、环卫运营公司等核心客户，精准把握一线需求，提供从方案咨询、产品定制到金融服务的系统化解解决方案。经销商网络作为有效补充，助力快速渗透区域市场。

生产与供应链体系是保障产品竞争力与交付效率的基础。公司始终坚持“以销定产，以产定采”的市场导向型柔性生产模式。通过销售订单精确驱动生产计划与物料采购，显著提升资产运营效率，实现低库存、快周转的良性循环。公司以“底盘+上装”一体化研发能力，实现了从底盘适配、上装设计到整车集成的全过程自主可控与深度协同；不仅确保了产品在可靠性、安全性及作业性能上的卓越表现，更赋予了公司快速响应客户个性化定制需求的独特优势，能够为客户提供高度适配其特定作业场景的系统化解解决方案。感谢您的关注。

问 4：尊敬的管理层领导好，想问一下公司的战略规划？

答：尊敬的投资者您好，结合行业发展态势，基于公司及各业务的年度及中长期规划，在贯彻“创造价值-传递价值-获取价值”的价值链管理的基础上，公司重点做好战略聚焦，策划并明确各阶段战略目标落地的关键任务、组织及各项能力，支撑经营目标达成。公司将继续深耕环卫设备、矿用装备和基础工程机械等主营业务，持续提升各细分领域的客户价值创造能力，充分发挥自身在新能源技术、产业链能力共享等方面的优势，依托已具备的技术、市场和品牌基础，稳步开发新产品、开拓新市场、优化服务模式，并进一步扩大销售网络，为客户提供可靠的设备和专业的服务。感谢您的关注。

问 5：请问公司一季度现金流是多少？

答：尊敬的投资者您好，根据公司 2026 年一季度报告，截至 2026 年 3 月 31 日，公司经营活动产生的现金流量净额是 2.32 亿元。感谢您的关注。

问 6: 我是一名小股东!! 公司最近的股东人数是多少啊!!

答: 尊敬的投资者您好, 根据公司 2026 年一季度报告, 截至 2026 年 3 月 31 日, 公司股东总数为 14,704 户。感谢您的关注。

问 7: 领导好, 请问公司基础工程机械板块有什么主要产品?

答: 尊敬的投资者您好, 公司作为工程机械电动化的先驱者, 领先布局电动化产品, 引领行业转型, 主要产品分类:

旋挖钻机: 主要用于房建、工厂、市政、桥梁等工程桩基础施工, 公司已全部实现产品电动化。

强夯机: 主要应用于机场、工业厂房、港口填海、公路架桥等地基夯实处理, 公司领先发布电动化产品, 同时结合市场需求保留部分传统燃油产品。

港口轮胎起重机: 用于沿海港口、内河码头及货运集散场所的装卸设备, 主要装卸无法通过集装箱包装的各类杂货 (俗称 “件杂货”)。公司已领先发布全电机驱动纯电动产品, 并以电动化产品切入市场。

桥梁检测车: 主要用于桥梁检测、维修养护、管线路安装、减震支座更换等施工的作业平台。

感谢您的关注。

问 8: 请问领导, 公司新能源旋挖钻机有什么优势?

答: 尊敬的投资者您好, 作为公司核心产品之一, 新能源旋挖钻机持续巩固行业领导地位, 并迅速拓展机型覆盖。公司在技术能力上不断突破, 基于入岩机理研究和产品应用匹配, 持续提升各机型的施工效率和作业平顺性, 进一步扩大施工领先优势。公司推出面向跨江/海路桥的大型新能源钻机 506HE 机型, 显著提升深桩 (>100m) 入岩作业能力, 填补了细分市场新能源产品空白, 实现从小型、中型到中大型钻机的全覆盖, 满足市场绝大部分客户的多样化需求。在技术领先性方面, 公司持续电动化升级, 深化智能网联化、中高端化能力, 优化智能控制系统, 并率先实现整机 OTA (远程升级) 功能配置, 提升基于油电差异的三电工况适应性, 引领行业向前发展。同时, 通过提高驾乘舒适性和外观精细度, 公司不断提升产品品质, 为客户提供更优质的使用体验。感谢您的关注。

问 9: 你们公司混合动力矿卡车怎么样?

答: 尊敬的投资者您好, 公司基于重载上坡长运输距离工况, 开发了长续航、高节油的混合动力矿用车, 搭载兆瓦级混合动力系统; 自研 4 档 AMT

(手自一体变速箱), 高效大功率驱动电机, 动力强劲, 换挡时无动力中断; 采用矿山专用高强度电池包, 可靠性更高; 集成式智能热管理系统, 依托热量智能分配和调控策略, 集成化结构设计, 节能效果更好; 同时整车采用整体式刚性车架、加强型油气悬架、矿山专用车桥, 实现了百吨级承载能力, 助力客户实现高效运输, 降低车辆密度, 提效增安。感谢您的关注。

问 10: 董事长, 你好! 作为一家上市公司, 你是否关注市值管理? 请问有什么具体的举措?

答: 尊敬的投资者您好, 公司高度重视市值管理工作, 始终以提升经营业绩和公司内在价值作为市值管理的根本, 通过持续实施股权激励等方案, 建立与业绩联动的激励机制, 在业务层面持续改善经营业绩和现金流, 持续向股东分配现金股利, 运用多种措施提升公司价值及股东回报。二级市场股价可能受宏观经济形势、行业发展趋势、市场情绪、投资者预期变化等多重因素影响, 请注意投资风险。感谢您的关注!

问 11: 董事长, 好! 2026 年是否有重大的战略方向的调整, 并购方式跨进其它领域或者增强护城河而收购核心部件供应商? 销售模式上是否会从直销而拓展渠道销售模式?

答: 尊敬的投资者您好, 公司目前没有战略方向调整及并购计划。销售与服务体系是公司直面市场、创造客户价值的核心环节。公司采用“直销为主、经销为辅”的销售模式, 并不断探索其他合适的销售模式。感谢您的关注!

问 12: 公司矿用装备在海内外市场销售情况如何?

答: 尊敬的投资者您好, 基于公司完整的直销直服网络, 进一步深化客户关系, 国内市场持续稳步推进, 目前已在全国 29 个省份, 超过 300 个矿区批量运营或试运营, 累计运营里程超 1 亿公里, 单车最大运营里程超 25 万公里, 运营天数超 2,000 天; 海外市场不断扩展, 目前已在泰国、印尼、阿联酋、智利、几内亚、蒙古等多个国家和地区达成项目落地。感谢您的关注。

问 13: 总经理, 您好! 作为一个上市公司, 从经营层面的数据来讲您表现的专业和优秀。但市值管理上, 公司的大股东一家独大, 只做分红, 不关心股价涨跌, 能否恳请您在董事会上让大股东看到持有贵公司股票的散户毫无赚钱效应, 这对贵公司的上市公司不会有很好的社会形象, 谢谢!

	<p>答：尊敬的投资者您好，首先，感谢您对公司经营数据的认可；其次，公司也希望给投资者带来回报，资本市场的定价短期内受市场情绪、资金等多重因素影响，并非公司能控制，但我们相信，从长期来看，持续的业务发展与业绩增长终会在公司的市值上予以反应，希望通过长期可持续的发展实现对股东的回报。感谢您的关注！</p>
--	--

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)