

宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2024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 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>上交所“我是股东”价值十年活动走进宇通客车</u>
会议时间	2024年5月
会议地点	河南省郑州市管城回族区宇通路6号、经济技术开发区宇兴路66号
参与单位	南方基金、中原证券、融通基金、鹏华基金、海通证券、国金基金等
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	<p>主要问答内容如下：</p> <p>问 1：公司新能源车占客车总销量的比重是多少？</p> <p>答：您好，2023年，公司共销售客车 36,518 辆，其中新能源客车 7,842 辆，占比 21.47%。</p> <p>问 2：请问新能源公交车的更新周期大约几年？</p> <p>答：您好，新能源公交车的更换周期受相关法规、客户运营环境等多种因素影响，平均更换周期约为 8-10 年。</p> <p>问 3：请问公司在氢燃料电池客车领域的发展和布局？</p> <p>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，并实现燃料电池客车的批量销售。公司紧跟燃料电池客车技术发展趋势，持续投入研发，进一步提升产品的技术领先性。例如：2023年，公司围绕多场景应用，开发了高速长续航燃料电池动力系统；基于车联网大数据技术，优化了多维度燃料电池动力系统故障预警、健康状态评估、氢泄漏预警技术，提升整车可靠性等。</p> <p>问 4：请问公司海外市场拓展情况？</p> <p>答：您好，公司在海外市场采取直销、经销相结合的销售模式，目前海外销售和服务网络已实现全球目标市场的布局，通过 60 余家子公司、办事处、</p>

经销合作伙伴以及派驻直销队伍等多种渠道模式覆盖独联体、中东、非洲、亚太、美洲、欧洲六大区域。

截至 2023 年底，公司累计出口各类客车近 10 万辆，产品远销至智利、墨西哥、埃塞俄比亚、安哥拉、坦桑尼亚、菲律宾、澳大利亚、马来西亚、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、沙特、巴基斯坦、卡塔尔、英国、法国、丹麦、挪威、芬兰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过 4,800 辆，并在卡塔尔、墨西哥、英国、丹麦、挪威、智利、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦、芬兰、法国、波兰、澳大利亚、新西兰、意大利、葡萄牙、新加坡等 40 多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。

问 5：请问公司在海外投资合作情况？

答：您好，公司利用技术和产业链优势，已在哈萨克斯坦、巴基斯坦、埃及、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：请问如何展望 2024 年海外客车市场？

答：您好，2024 年，随着全球政治、经济、社会活动的持续恢复，预计海外市场需求将继续呈现增长态势，但受地缘冲突加剧影响，仍有一定的不确定性。同时，全球减碳的大背景下，各国环保意识提升，节能减排政策和绿色基金计划不断出台，海外市场对新能源的需求预计持续增长。

问 7：公司产品的安全防护技术有哪些进展？

答：您好，公司针对公交、公路、校车等产品特点，开发了基于使用场景的主被动安全一体化技术解决方案。

公交方面，公司在行业内率先提出驾驶员误操作和不规范操作安全防护方案，开发出睿盾安全防护技术，显著降低因驾驶员误操作或不规范操作而引发的安全事故，提升新能源车辆驾驶安全性；针对电池箱及高压系统防护，开发应用了电池箱侧面、底部、尾部碰撞防护系统以及氮气灭火系统，大幅提升碰撞事故中电池的安全性，降低起火风险；针对车内乘客防护，通过车内软化护栏、防滑地板、高靠背座椅、结构圆角设计、内沉钉固定等技术，显著降低紧急制动和急加速时乘客碰伤、跌倒的概率。

公路车方面，公司提出了“宇通安全五部曲”，搭建了涵盖安全行驶、危险警示、干预控制、事故保护、救援逃生的全过程安全体系，研发推广了危

险预警技术、自动紧急制动技术、车身碰撞防护技术、高强度座椅固定技术、一键快速逃生技术等一系列安全新技术，保障出行全过程安全。

校车方面，在“长鼻子”、5mm保险杠、金刚封闭环等安全 DNA 基础上，研发了移动物体识别技术、智能防遗忘系统等智能安全技术，推动校车智能化水平提升，保证学童安全。

问 8：公司在客车售后方面的布局和投入？

答：您好，公司不断拓展、优化服务网络和模式，在 10 余家区域服务体验中心、1,600 余家特约服务网点、170 余家配件经销商服务网络的基础上，推广直服模式，形成多元化的服务模式，做到“有宇通客车的地方就有宇通服务、有宇通客车的地方就有宇通人”。公司在区域服务体验中心的基础上先后建成电机维修中心、动力电池维修旗舰店等，通过不断提升自身服务能力，实现更好地服务客户。

公司秉承“高效”的服务理念，结合客车各细分市场产品特点和客户运营需求，不断探索完善各细分市场服务策略，开发并推出涵盖延保、保养、加改装、服务全包等服务产品解决方案，为客户提供更为专业、高效、智能的服务体验，做到服务覆盖更广、响应更快、能力更强、预警更准的服务效果，不断满足客户运营更稳定、效益更长远的诉求。

问 9：请问公司产能利用情况如何？

答：您好，公司生产厂区的设计产能为 65,000 辆/年，采用柔性生产线，可满足当前订单生产需求。

问 10：请问如何展望公司今年的固定资产投资计划？

答：您好，为确保公司稳定健康发展，公司还需继续对工厂及设备设施进行升级改造，2024 年，公司在建项目预计合同额 0.34 亿元，新增项目预计合同额 5.92 亿元。

问 11：公司 2023 年的分红方案是每股 1.5 元，股息率和分红都非常亮眼。请问公司未来的分红展望如何？

答：您好，多年来，公司始终把对投资者的回报放在首位，保持了较好的现金分红习惯。从 1997 年上市以来，公司累计实现了 293 亿的归母净利润，累计派现 25 次，共派现了 227 亿元，占归母净利润的比率为 77.5%，为投资者带来了良好的投资回报。未来在没有大额资本开支、现金流充沛的情况下，公司仍然会坚持稳定、可持续的利润分配政策，维持良好的现金分红习惯。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）