

宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2024年8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 type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 _____
会议时间	2024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	南方基金、易方达基金、工银瑞信基金、广发基金等
公司接待人员	公司证券事务代表、投资者关系经理等
投资者关系活动主要内容	<p style="text-align: center;">主要问答内容如下：</p> <p>问 1：请问公司近期销售情况？</p> <p>答：您好，2024年7月，公司销售客车3,355辆，同比下降8.7%；其中大中型客车2,863辆，同比下降12.5%。</p> <p>今年1-7月，公司累计销售客车23,910辆，同比增长27.1%；其中大中型客车21,198辆，同比增长30.6%。</p> <p>问 2：请问海外市场拓展情况？</p> <p>答：您好，截至2024年6月30日，公司累计出口各类客车超10万辆，产品远销至智利、墨西哥、尼加拉瓜、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、蒙古、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6,000辆，并在卡塔尔、墨西哥、英国、丹麦、挪威、希腊、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。</p>

问 3: 与国际品牌相比, 公司如何保持出口竞争优势?

答: 您好, 一方面, 公司持续推进新能源技术的创新突破, 建立公司技术、产品与国际品牌的代差优势, 同时稳固供应链成本优势; 另一方面, 公司将不断强化与客户合作深度与广度, 建立公司的整体解决方案优势。

问 4: 上半年, 中国客车行业出口表现亮眼, 请问公司如何展望下半年出口市场?

答: 您好, 今年以来, 各国人员流动持续增加, 公交、旅游、客运等各细分市场的需求持续恢复; “一带一路”政策带来的项目机会以及中东区域朝觐车等重点项目交付, 推动出口行业大幅增长。根据中国客车统计信息网数据, 行业大中型客车出口量同比增长 48.5%。下半年预计仍将延续增长态势, 其中欧洲、拉美、东南亚等地区在经济技术因素和环境保护政策等因素驱动下, 新能源客车需求预计持续增长。

问 5: 请问公司在自动驾驶方面有什么进展?

答: 您好, 截至 2024 年 6 月底, 公司针对客车运营特点和城市道路复杂工况完成了弱势交通参与者碰撞预警功能、内轮差预警开发, 进一步提升了客车城市运行环境下的安全性。另外, 公司完善了 L3 级自动驾驶智能网联公交产品, 申报并入选工信部首批智能网联汽车准入试点单位名单, 也是客车行业唯一一家入选企业。

问 6: 请问公司在国内市场售后服务方面的布局和投入?

答: 您好, 在国内市场, 公司全面推广直服, 在 10 余家区域服务体验中心的基础上, 拓展直营服务中心、配件自营库、巡回虚拟站, 为客户提供更专业、更出色的服务保障, 同时结合 1,600 余家特约服务网点的布局, 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“以客户为中心”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, 保证客户满意, 用车无忧。

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)