证券代码：600066　　证券简称：宇通客车

宇通客车股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2026 年 10 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	2026 年 10 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	嘉实基金、易方达基金、平安基金、富国基金、中欧基金等，参加业绩说明会的投资者
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、主要问答内容如下： **问 1：请问领导，面对三季度出口销量以及新能源汽车出口销量同比的负增长，目前仍然是否有信心达成年度的全年的出口目标？** 答：您好，公司前三季度出口以及新能源汽车出口销量同比增长，短期销量受目标市场需求节奏、订单交付进度等因素影响可能存在一定的波动性。未来，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，努力实现经营质量和经营结果的稳定健康发展。 **问 2：国内客车销量 1-3 季度公司销量面临严峻压力，销量下滑，请问怎么看待今年四季度的国内的销量，以及明年国内的客车销量预期？** 答：您好，今年国内公路市场受新能源购置税政策调整影响，叠加客户经营不及预期，市场需求同比下降；公交市场受益于 2026 年全国“以旧换新”政策延续，市场需求同比提升；总体上，国内大中型客车市场需求总量同比下降。随着交通领域“以旧换新”政策持续实施，城际通勤、农村客货邮融合等持续推进，预计四季度存在增长机会。 **问 3：公司在经历了 2024 年疫情后的恢复性增长后，从 2025 年开始国内客车产销量持续下滑，业绩增长主要依靠海外出口，特别是前三季度同比**

	下滑、四季度出口反弹的趋势差不多延续了两年了。请问，未来公司的客车产销前景如何，27 年是否仍会延续今年这样的状况？如何面对国内竞争对手的市占率挤压？ 答：您好，公司销量受目标市场需求节奏、订单交付进度等因素影响可能存在一定的波动性。面对行业竞争，公司将通过以下举措应对：一是加强对市场需求的研究和分析，深度理解客户需求，开发适合和引领客户运营需求的差异化产品和解决方案；二是加快大中型客车向电动化、智能网联化、高端化方向发展，提升产品竞争力；三是进一步提升客户关系，帮助客户探索新发展模式、改善经营，支持订单转化；四是积极抢占细分市场机会，如高端商务车等。 **问 4：请问公司股东户数是多少？** 答：您好，根据公司 2026 年三季报，截至 2026 年 9 月 30 日，公司股东总数为 70,529 户。 **问 5：公司出口业务较多，今年以来人民币不断升值，对公司利润有多大影响？** 答：您好，为减少汇率波动影响，公司建立了完善的管理机制和流程，通过锁汇等管理手段，做好外汇风险管理。 **问 6：您好，请问公司氢能源汽车占比有多大？** 答：您好，2025 年，公司销售燃料电池客车 100 辆，实现收入 1.6 亿元。 **问 7：从三季报看，公司 930 的每股未分配 3.05 元，假设全年 EPS 与去年持平，4 季度实现 EPS 在 1.05 元，年末每股未分配利润在 4.10 元左右，即便不计提盈余公积，每股可供分配也即 4.10 元。并不足以支持公司持续的年度、中期高分红。请问公司未来分红政策是否会有调整？如何支撑公司的高分红政策？** 答：您好，长期以来公司始终坚持稳健的分红政策，具有良好的分红习惯。目前公司生产经营正常，现金流充沛，未来在没有大额资本支出且不影响正常生产经营的情况下，公司仍会坚持以现金分红为主的利润分配政策，继续以良好的业绩和分红积极回报股东。 **问 8：三季报显示，公司三季度末货币资金与交易性金融资产合计达 128.27 亿元，较上年末大幅增厚。同时，公司上半年的 DPS（每股分红）提升至 2.5 元，当前股息率接近 9%。请问在如此充裕的现金储备和强劲的造血能力下，公司在四季度或明年初是否有进一步的资本运作计划（如特别分红、股份回购注销等）以回馈中小股东？另外，针对近期客车板块估值处于历史**

	低位（PE 约 10-11 倍），公司管理层认为当前股价是否充分反映了公司出口高端化带来的盈利弹性？ 答：您好，公司不存在应披露而未披露的相关重大事项，有关信息请以公司披露的公告为准。二级市场股价波动受宏观环境、行业政策、市场情绪等多种因素影响，请注意投资风险。 **问 9：公司海外业务已成为重要增长引擎，前三季度 7 米以上客车海外销量达 10435 辆，且在欧洲（如挪威直营店开业、荷兰批量交付）和美洲市场不断取得突破。然而，管理层在半年报中曾提示中东市场受地缘冲突影响需求下降。请问公司目前海外 KD 组装厂和本地化服务网点的布局，在多大程度上对冲了地缘政治风险和贸易壁垒？对于海外业务面临的汇率波动及海外应收账款风险，公司有哪些实质性的风控预案？** 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。为减少汇率波动影响，公司建立了完善的管理机制和流程，通过锁汇等管理手段，做好外汇风险管理。 **问 10：请问公司海外产品怎么进行售后服务，保障客户使用过程中的满意度？** 答：您好，公司始终致力于搭建和完善服务和配件供应体系，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。截至报告期末，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、挪威等国家建设自营站，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、法国、哈萨克斯坦、挪威等国家自建了 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 900 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。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。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）