

宇通客车股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2024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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2023年年度股东大会</u>
会议时间	2024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、工银瑞信基金、汇添富基金、易方达基金、博时基金、财通基金、东证资管、富国基金、鹏华基金等
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、财务总监及其他管理人员
投资者关系活动主要内容	<p style="text-indent: 2em;">一、公司董事会秘书汇报了公司2023年度经营情况及2024年展望，具体如下：</p> <p style="text-indent: 2em;">2023年，面对复杂的国际政治环境，以及全球经济复苏缓慢、地缘政治冲突加剧等不利条件，公司全体干部员工不畏艰险、奋勇向前，扎实推动各项重点工作落地及核心能力建设，各项业务继续保持稳健发展，企业竞争力和品牌影响力持续提升。现将公司2023年度经营情况及2024年展望汇报如下：</p> <p style="text-indent: 2em;">（一）2023年客车行业情况介绍</p> <p style="text-indent: 2em;">2023年，随着人员流动持续增加，客车行业总体需求恢复，行业7米及以上的大中型客车销售87,926辆，同比增长4.42%。</p> <p style="text-indent: 2em;">国内方面，受旅游强势复苏影响，客旅市场销量大幅提升；但随着新能源补贴完全退出，叠加公交出行量恢复缓慢、国家教育政策调整等综合影响，公交、校车等车型销量下降。国内整体销量下降10.88%。</p> <p style="text-indent: 2em;">出口方面，受益于海外客车市场需求恢复以及海外新能源客车需求增长，</p>

行业大中型客车出口量同比增长 48.63%。

（以上数据来源：中国客车统计信息网）。

（二）2023 年公司主要经营业绩

2023 年，受益于国内外客车市场需求恢复，公司整体销量有较大幅度的增长，主要经济指标整体企稳向好。报告期内，公司实现客车销量 36,518 辆，同比增加 20.93%；营业收入 270.42 亿元，同比增加 24.05%；实现归母净利润 18.17 亿元，同比增长 139.36%；董事会建议向股东派发股息 1.5 元/股。

（三）2024 年市场环境判断

2024 年，随着十四五交通规划落地、公共领域车辆全面电动化试点建设推进、旅游业持续复苏以及海外市场的持续恢复等，预计行业需求仍将持续恢复性增长。但宏观经济恢复面临新的挑战，市场需求仍存在不确定性。整体上，机会与威胁并存。

机会：国内市场方面，旅游业从恢复走向繁荣，旅游市场预计将持续增长；十四五交通规划落地、公共领域车辆全面电动化试点和城乡交通一体化试点建设推进，预计将会对公交市场需求产生一定的拉动作用。海外市场方面，随着全球政治、经济、社会活动的持续恢复，客运、旅游等市场需求将继续呈现增长态势；此外，2024 年是历史上规模最大的选举年，部分国家政府会加大出行基础设施的投入，公交市场需求预计将实现增长；同时，在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，客户经营结果不及预期，可能会对需求的恢复产生制约；宏观经济回升向好，但过程中面临诸多新的挑战，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，受全球核心通胀持久、地缘政治冲突加剧等不利因素影响，全球供应链再次受到扰动，存在客户购买力下降、局部市场需求下滑等风险。

（四）2024 年公司主要工作安排

1、持续夯实公司企业文化建设

基于打造“文化-人才-事业”的良性循环，持续传承和捍卫宇通优秀传统文化传统。建立并运行系统的文化管理机制，推进核心价值观及经营管理理念的落地，做好干部及组织的文化管理与评价，提升各级干部的文化管理能力，

保证公司及各层级组织的文化风气氛围处于良好状态。

2、做好“四化”战略推进

电动化方面，做好电动化技术、零部件的研发和整车应用，保持新能源客车国际领先地位。开发三代智能电动平台，支撑宇通下一代新能源整车产品达到全球一流水平，建立长期竞争力。

智能网联化方面，快速推进车联网售后服务平台项目，补齐车辆故障诊断和一站式售后服务能力短板，提升客户满意度；做好智能驾驶项目落地，推出高性价比智能驾驶产品，重点解决智能驾驶全场景下的适应性、安全性、舒适性等问题；打造“研发-交付-运维”一体化云平台，提供覆盖公司业务的网联技术和产品，通过数据变现创造价值。

高端化方面，持续深入推进高端化、中高端化战略，其中，海外产品要持续实现高端化和中高端化，树立宇通在海外市场的国际化品牌和口碑；国内产品要实现中高端化、去低端化，和对手拉开差距；零部件要通过整车的拉动实现高端化和中高端化，去低端化。

国际化方面，系统规划宇通国际化能力的构架和发展规划，明确能力实现的路径和方法，抓好海外新能源窗口期，拉动高端化能力的提升，支撑宇通在全球市场实现规模和竞争力的双领先，建立全球领先的新能源商用车品牌和口碑。

3、多措并举，科学安排，高标准完成全年经营目标。

二、主要问答内容如下：

问 1：请问公司 2023 年为什么新能源车销售量同比出现如此明显的下降？从整个行业来看，您对未来新能源客车市场需求的发展趋势如何研判？谢谢

答：您好，2023 年，由于行业销量结构变化，新能源车销量有所下降。2024 年，随着城镇化发展、公交都市建设、农村客货邮融合发展等有利因素对市场需求形成支撑，以及双碳目标、公共领域全面电动化试点加快传统车向新能源车的转化，预计新能源公交需求有望实现恢复性增长。同时，在“双碳”政策的持续推动下，预计公路客车新能源化也将稳步推进。

问 2：观察宇通年报信息，相比同业上市公司而言，宇通生产人员数量

较为精简，但生产成本结构中，人工成本却占比更高、原材料占比更低。请问是什么原因，是否是宇通具有原材料采购议价上的优势，还是在生产方面人工成本偏高造成的？谢谢

答：您好，根据公司 2023 年年度报告，公司成本构成中，原材料占比 76.81%，人工占比 4.54%，制造费用 8.38%，其他成本 10.27%。经过多年深入合作，公司已同大部分供应商形成了长期、稳定、紧密的合作伙伴关系，使公司在产业配套方面的竞争优势得到了有效保障并持续提升。

问 3：请问公司股东人数有多少？

答：您好，根据公司 2023 年年度报告，截至 2024 年 3 月 31 日，公司股东总数为 42,874 户。

问 4：公司目前的产能利用饱和吗？

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，可满足目前订单生产需求。

问 5：请问公司 2023 年销售情况？

答：您好，2023 年，公司销售客车 36,518 辆，同比增长 20.93%；其中大中型客车 31,770 辆，同比增长 33.86%。

问 6：2023 年度公司新能源收入有多少？行业的竞争格局怎么样？

答：您好，2023 年公司新能源汽车收入约 79 亿元。行业格局方面，随着新能源补贴逐步退出，市场逐渐回归理性，小品牌退出加速，头部领先企业格局相对稳定，市场占有率持续提升，其中前 5 名客车企业合计市场占有率为 79.88%，比 2022 年提升 7.85 个百分点。未来市场竞争将更加依靠产品、服务及品牌等综合竞争力，整体上有利于领先企业，市场集中度有望继续提升。

问 7：请问公司还有多少国家新能源汽车补贴款未结清？

答：您好，根据公司 2023 年年度报告，截止 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款中对应的国家新能源汽车补贴款为 9.67 亿元，合同资产中对应的国家新能源汽车补贴款为 3,753.57 万元。

问 8：请问新能源公交车的更新周期大约几年？

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。

问 9: 请问公司 2023 年研发费用投入了哪些领域?

答: 您好, 2023 年, 公司研发投入 15.68 亿元, 占营业收入的比例为 5.80%, 在同行业中居于较高水平。研发投入主要投向如下:

- 1、软硬件一体化电动专属平台技术研究与应用;
- 2、国内纯电公路 C11E、新一代跨界巴士 C8E、宽体微巴 E7 等产品开发;
- 3、海外高端公交 U 系列、高端旅游 T 系列等产品开发;
- 4、T7 高端商务车产品开发与升级。

问 10: 2023 年, 公司出口业务表现很好, 请问如何展望 2024 年海外市场?

答: 您好, 随着前期积压的市场需求大量释放, 2023 年海外市场回暖明显; 同时, 中国客车工业凭借不断提升的技术水平以及供应链优势 (特别是新能源客车), 出口增幅高于海外当地市场总需求增幅。

2024 年, 随着全球政治、经济、社会活动的持续恢复, 海外客运、旅游、团体等客车市场需求将进一步释放, 基于民生工程的公交需求预计也将保持一定增长。同时, 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, 欧洲、拉美、东南亚、中东、中亚等市场新能源需求预计持续增长。

问 11: 请问公司新能源战略发展方向?

答: 您好, 公司以纯电动、混合动力、燃料电池客车研发和产业化为主线, 基于“全生命周期成本最低”的开发理念, 以行业共性关键技术“电驱动、电控、电池”的自主攻关为切入点, 历经十余年技术攻关, 已在整车集成控制、安全节能舒适、自动驾驶技术、车联网及智能网联云平台技术、多场景燃料电池动力系统等方面取得多个重大突破, 打造了宇通产品竞争力领先的技术护城河, 引领了客车行业技术发展的先进方向。

问 12: 请问公司海外市场拓展情况怎样?

答: 您好, 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市场。

在新能源客车领域, 公司已累计出口新能源客车超过 4,800 台, 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 13: 您好，注意到贵公司的 ESG 评价在 MSCI 评级机构中表现为 BB 级（倒数第 3 级），有点不太理想。请问贵公司认为哪些因素拖累整体 ESG 表现？计划如何并在环境、社会及治理各个方面提升到行业平均以上水平？

答：您好，截至 2023 年，公司已连续 14 年发布《社会责任报告》。多年来，公司始终重视环境保护、社会责任、公司治理等方面的工作，制定并落实了一系列重点工作计划，积极践行“造福社会”的企业承诺。未来，公司将时刻秉承“引领行业发展，壮大民族产业、做优秀企业公民”的宗旨，通过高质量的经营发展来报效国家，用高水平的产品技术引领行业进步，为国家经济社会发展做出更大的贡献。

问 14: 请问公司 2023 年市场表现如何？

答：您好，公司产品主要覆盖大中型客车市场。2023 年，公司大中型客车总体市场占有率 36.13%，同比提升 7.95 个百分点，主要原因为：2023 年以来，随着国内居民出行需求尤其是旅游出行需求增加，国内旅游客运等市场需求恢复，推动客车行业销量结构中座位客车销量占比大幅提升；一直以来，公司在座位客车市场中的占有率远高于公司整体占有率水平，得益于销量结构的改善，公司整体占有率提升。

问 15: 请问公司未来面临哪些发展机遇？

答：您好，一方面，海外客车市场需求预计会持续恢复，以及在全球减碳的大背景下，海外新能源客车需求将持续增长。另一方面，国内旅游业从恢复走向繁荣，预计国内旅游客车需求将持续增长。在这样的背景下，公司将坚定不移落实好“四化”战略，支撑公司在全球市场实现规模和竞争力的双领先，建立全球领先的新能源客车品牌和口碑。

问 16: 公司今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？谢谢。

答：您好，公司章程中明确了公司分红目标是实行持续、稳定的利润分配政策，公司也一贯是这么做的。公司自上市以来共分红 24 次，累计分红率超 70%，坚持了比较好的分红习惯。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，公司会坚持以现金分红为主的利润分配政策，继续以优

质的业绩和良好的分红积极回报股东。

问 17: 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 18: 请问公司自动驾驶客车领域有何进展?

答: 您好, 截至 2023 年, 公司自动驾驶客车产品已安全运营 5 年, 国内已在郑州、广州、天津、秦皇岛、绍兴、南京、惠州等地实现常态化运营; 海外市场实现突破, 在中东地区和新加坡等地实现了批量销售和示范运营。公司自动驾驶客车已累计运营超过 1,300 万公里, 覆盖城市公交、景区园区通勤、机场摆渡、商务接待等场景, 产品竞争力和场景适应性持续提升。

(上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。)