

宇通客车股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2026 年 8 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 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、嘉实基金、泰康资管、华安基金、民生加银基金等，参加业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	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：在国内大中型客车市场整体承压的情况下，公司轻型客车销量逆势大涨 21.38%。请问公司在高端定制小团游、旅游客运等细分赛道上，针对天骏等轻客产品的产能规划及渠道下沉策略是怎样的？这能否成为对冲传统公交市场萎缩的长期稳定增长极？ 答：您好，公司轻型客车销量的增长，主要与当前旅游客运、小团游等小型化需求增长相关。公司将持续紧跟市场变化，积极研发并推出契合客户需求的产品，践行以客户为中心的经营理念。 问 2：尽管上半年应收账款大幅下降，但国内部分地方财政依然承压。请问证代，针对国内公交及客运客户的应收账款，公司目前的坏账计提比例是否足够审慎？下半年是否有针对特定区域或特定客户的专项减值测试计划？ 答：您好，公司始终严格遵守企业会计准则及公司内部会计制度，充分

计提坏账准备。

问 3：公司 2025 年度分红率高达 99.65%，股息率表现优异，深受中小股东认可。在当前现金流极其充裕的背景下，公司是否已落实股东会授权，制定了 2026 年中期分红的具体方案？未来在“四化”战略的资本开支与股东现金回报之间，董事会将如何维持这种高比例的回报预期？

答：您好，多年来，公司始终高度重视股东回报，在保证高质量可持续发展的前提下，坚持实施稳定、可持续的现金分红政策。

问 4：上半年公司研发支出高达 8.29 亿元（占营收近 5%），重点投向智能驾驶与新能源三电。请问在智能网联化等前沿技术的研发过程中，公司如何严格界定研发支出的资本化与费用化边界，以确保财务报表真实、公允地反映公司的盈利水平？

答：您好，截至目前，公司研发支出全部进行费用化处理，未涉及资本化情形。

问 5：公司正在卡塔尔等地布局海外 KD 组装线，推行技术输出与品牌授权。作为独立董事，请问在复杂的地缘政治和海外法律环境下，审计委员会如何监督这些海外重大资产投资的安全性？是否有完善的尽职调查与风险对冲机制，以保障中小股东的资产安全？

答：您好，公司在海外投资过程中，始终坚持合规先行，严格审查决策流程，充分评估相关政治、法律等潜在风险，并制定相应的应对预案，确保海外资产运营安全可控，全力保障公司及股东的合法权益。

问 6：上半年经营活动现金流净额高达 59.49 亿元，同比暴增 247%，同时应收账款骤降近 44%。请问这是公司主动收紧信用政策、加速货款回收的结果吗？这种强硬的回款策略是否会对下半年国内部分财政承压的公交客户订单获取造成负面影响？

答：您好，长期以来，公司一贯执行稳健的信用政策。受客户需求节奏、公司交付节奏等影响，公司应收账款余额存在一定的波动性。

问 7：上半年在销量下滑的背景下，公司销售费用同比增长 20.49%至 6.05 亿元，远超营收增速。请问这笔费用的主要投向是什么？在推进海外“直销直服”3.0 战略及全球服务网点建设的过程中，管理层如何平衡短期费用投入与中长期利润转化的节奏？

答：您好，根据公司中长期规划的需要，公司在组织建设、售后服务体系搭建、人员储备和能力建设等方面持续进行前瞻性布局。

问 8：2026 年上半年公司客车销量同比下降 5.73%，但扣非归母净利润却逆势大幅增长 15.83%，毛利率提升至 24.47%。请问管理层，这是否意味着公司“出口+电动化”的高价值产品结构转型已全面见效？下半年随着国内“以旧换新”政策效应可能回落，这种高毛利状态能否持续？

答：您好，随着公司海外销量占比提升，公司整体销量结构改善，公司毛利率总体向好。未来公司将继续在海外推进产品高端化战略，持续为公司和股东创造价值。

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，可满足目前订单生产需求。

问 10：汽车智能化是不可逆的趋势，请问贵公司在这方面有何进展？

答：您好，智能驾驶能够有效降低人为驾驶失误导致交通事故的风险，缓解城市交通拥堵，提升运行效率，是优化公共交通体系、降低运输成本、提升出行便利性、建设智慧城市的重要支撑。公司开发了通用障碍物感知及决策关键技术，实现限高识别、内轮差制动等产品的发布及配置上车，解决客户痛点，扩展主动安全保护边界、减少运营事故，已在 40 多个城市规模化推广，核心场景响应速度显著快于人工，有效提升车辆行驶安全性，助力客户大幅降低安全事故发生概率；完成了二代 L3 级智能驾驶功能定型并小批量推广，整车环境适应性与运行安全性持续提升。

问 11：请问上半年公司技术研发的投入方向？

答：您好，公司上半年发生研发支出 8.29 亿元，占营业收入的比例为 4.96%，在同行业中居于较高水平。研发支出主要投向为：

- (1) 轻客系列纯电新造型产品开发、传统产品完善升级；
- (2) 海外高端新产品开发与完善；
- (3) 国内公交与公路产品升级开发；
- (4) 新能源三电、智能驾驶、车联网等新技术开发与升级。

问 12：面对广阔的海外市场，公司如何做好售后服务？

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。

问 13：公司国内市场如何做好售后服务？

答：您好，公司直服战略迭代优化，从 2.0 主动服务阶段迈入 3.0 智能服务阶段。公司在原有 60 余家直营服务中心、30 余家配件自营库、1,600 余家特约服务网点的基础上，大力推动服务中心提质升级，持续夯实人员专业能力，不断完善规范化服务标准体系，为客户提供更专业、更出色的服务保障。同时，“宇+直服”依托智能服务管理平台，从车辆基础维修保障向车队管理、经营、运营等全方位赋能转变，通过管、用、养、修等全流程数字化智能服务，为客户全生命周期经营管理提供更高效率的运营支持和技术保障。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）