

宇通重工股份有限公司
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 _____
活动主题	宇通重工 2026 年半年度业绩说明会
会议时间	2026 年 8 月 24 日（周一）9:00 - :10:00
会议地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络互动
上市公司接待人员	公司董事长、总经理、独立董事、财务总监、董事会秘书、证券事务代表
投资者关系活动主要内容	公司于 2026 年 8 月 24 日 9:00-10:00 在上证路演中心（https://roadshow.sseinfo.com）召开 2026 年半年度业绩说明会，本次活动线上交流问答环节主要内容如下： 问 1：你们矿用装备上半年营收多少钱呀？ 答：尊敬的投资者您好，根据公司 2026 年半年度报告，2026 年上半年公司矿用装备业务实现主营业务收入 6.67 亿元，同比增幅 10.23%。感谢您的关注。 问 2：请问公司环卫设备上半年有什么新产品吗？ 答：尊敬的投资者您好，在城市治理不断迈向精细化的时代背景下，公司始终围绕客户“降本增效”的核心需求，持续推动新能源环卫车辆作业效率的提升。 ①保洁产品方面，上半年公司重磅推出了 18t 纯电洗扫、25t 纯电清洗等新一代保洁产品。新品造型升级，采用新造型驾驶室，提升了美观性及操

作便利性；环卫专用底盘升级，应用电驱桥等新技术，进一步降低自重、提升作业能力；经济性及作业能力相较传统车建立了明显优势。基于清晨/夜间临街道路保洁场景，公司推出了18t静音版纯电动洗扫车，通过静音高效风机+低噪音专用吸嘴/扫刷等技术，实现工作噪声低于70dB，有效满足了客户需求。基于洗扫车特定作业场景，公司开发了清水再生洗扫车，单次加水作业时长提升40%以上，可减少加水排污次数，有效提升综合作业效率。

②转运产品方面，公司不断提升转运产品的额载和装载量，提升垃圾收转运效率、降低运营成本。通过“底盘+上装一体化”设计研发，以及新一代高能量密度电池、集成式电驱桥等新技术应用，整车轻量化水平、空间利用率行业领先。上半年，公司推出了高承载压缩式垃圾车和餐厨垃圾车，实现产品装载量提升15%以上，作业能力提升，单趟收运效率更高。公司深入垃圾转运细分场景研究，基于清晨/夜间小区内垃圾收运场景，推出了低噪音转运产品，有效满足了客户需求。基于餐厨垃圾油污大、异味重的特点，丰富了餐厨转运产品除臭、自洁面漆等功能，有效提升了车辆的环境友好性。

问3：为什么今年上半年营业收入和净利润较去年同期都下降了呀？

答：尊敬的投资者您好，主要是由于处置两家子公司造成的影响。上年同期的主要会计数据包含公司已处置的傲蓝得环境科技有限公司和郑州绿源餐厨垃圾处理有限公司业务。在相同口径下暨剔除期末已不纳入并表范围的傲蓝得（环卫服务）和绿源餐厨两家公司经营业务及出售股权产生的损益影响，公司上半年实现营业收入14.99亿元，上年同期实现14.64亿元，同比增长2.38%；归属于上市公司股东的净利润约1.03亿元，上年同期实现0.71亿元，同比增长44.51%，整车业务经营质量向好。感谢您的关注。

问4：请问公司环卫设备上半年销量如何？

答：尊敬的投资者您好，根据公司2026年半年度报告，公司环卫设备业务实现销量1,581台，同比增长22.84%，其中，新能源产品销量同比增长15.73%，持续成为驱动公司增长的核心引擎，并巩固了公司在新能源环卫赛道的引领者形象。感谢您的关注。

问5：公司自动驾驶矿用车有什么优势？

答：尊敬的投资者您好，基于纯电动矿用车技术优势全面布局线控底盘，

车辆可实现线控驱动、制动、转向、换挡和举升，具备矿山全工况、全天候适应能力，基本实现露天矿山“装、运、卸”全流程自动化运输作业。车辆采用集成式电控全液压转向系统和集成式位移传感系统，解决全液压转向反馈精度低、可靠性差的行业问题，支撑精准横向控制；采用国际一流供应商的 EBS（电子制动）制动系统，且用 EPB（电子驻车）和 EBS 双制动执行器冗余制动实现制动安全；公司开发电制动和气制动解耦策略，实现气制动工作时长减少 40%，能耗降低 20%，进一步提升行车制动安全；开发 EPB 冗余控制策略，进一步提升驻车安全；线控换挡具备多重安全校验，可有效防止人为误操作带来的安全隐患；车辆预留模块接口，可以匹配各类自动驾驶系统，方便进行开放合作，推进矿卡自动驾驶产品和整体解决方案。目前公司已成为行业内众多自动驾驶科技公司的合作方。感谢您的关注。

问 6：请问公司矿用装备的经营模式如何？

答：尊敬的投资者您好，矿用车市场保持着工程机械行业的需求特点，市场需求受国家政策和基础设施建设影响而波动，因此在订单管理方面，公司采用订单生产+管理订单储备的生产运营模式，保障产品交付周期；另外，因各个矿区运输场景不同，公司采用“一矿一策”模式，针对不同矿山工况制定差异化解决方案，确保产品与矿山场景深度匹配。公司产品销售模式以直销模式为主，渠道经销为辅，并不断探索其他合适的销售模式。同时，基于矿用车行业发展趋势和市场需求，坚持开放合作，推进换电、增程、混动、自动驾驶等方案，提供驻矿、服务大包等售后解决方案，为客户和合作伙伴创造更大价值。感谢您的关注。

问 7：领导好，贵司政府客户比较多，我想了解一下贵司的应收账款和现金流情况？

答：尊敬的投资者您好，根据公司 2026 年半年度报告，截至 2026 年 6 月 30 日，公司资产负债率为 33.66%，较年初下降 1.33 个百分点；持续保持有息负债金额为零；同时，公司持续加强销售订单风险控制，应收账款较年初下降 32.24%，经营活动产生的现金流量净额达到 4.08 亿元，同比大幅提升。感谢您的关注。

问 8：最新的股东人数情况如何？

答：尊敬的投资者您好，截至 2026 年 6 月 30 日，公司普通股股东总数 14,146 户。感谢您的关注。

问 9：公司的半年度分红情况？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视股东回报，向股东提供持续、稳定的现金分红，公司董事会根据股东会授权批准了 2026 年半年度利润分配方案，每 10 股派发现金红利 1 元，约占 2026 年半年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的 51.58%，持续回馈投资者，增强投资者获得感。感谢您的关注。

问 10：能不能介绍一下公司售后服务方面有什么优势？

答：尊敬的投资者您好，公司推出“智能服务系统”智能管家服务，聚焦“高效运营、安全运行”目标，通过数据驱动、智能分析实现“车-路-云”联动，为客户带来智能化管理新体验。公司以此为契机，创新推出行业标杆级全生命周期服务保障体系，以八大核心承诺（厂家直服、黄金 24 小时 100%托底、服务全程透明化、原厂配件保障、全周期支持、买车送“智能服务系统”智能管家、重大活动专项保障、服务大包定制）重构服务价值链。该体系实现了产品全生命周期内的生态服务价值闭环，通过主动式服务赋能客户运营效率跃升，真正实现从“产品使用”向“降本增效”的价值跨越，构建行业服务新范式。另外，公司矿用装备业务结合矿山特性，为每一个矿区量身定制驻矿服务方案，推出全生命周期的驻矿大包服务，提供长期驻矿直服和定期驻矿直服，减少运营方服务设备和人员投入，通过预防性维护保养、司机驾驶习惯监控培训等，做到全生命周期的专业管理，帮助客户高效运营。感谢您的关注

问 11：请问截至到上个交易日最新的股东人数情况？

答：尊敬的投资者您好，公司将在定期报告中统一披露股东人数，截至 2026 年 6 月 30 日，公司普通股股东总数 14,146 户。感谢您的关注。

（上述活动不涉及应当披露但未披露的重大信息。）