

证券代码：000957

证券简称：中通客车

## 中通客车股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-012

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） 
参与单位名称及人员姓名	内蒙古博汇公司 樊龙      深圳蓝马资本 韩圣洁 安通基金 段学忠      宁波知远投资 赵一帆 北斗星太空融投资 卢振华      金时资本 岳玲萍 深圳德远投资 李双凤      深圳趋势投资 钟方千 太平洋证券 叶玲      深圳财沣投资 陈蓉
时间	2025年12月17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	张峰、赵磊、翟忠宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、在当前激烈的市场竞争中，公司采取了哪些具体措施来提升和保持自身的竞争优势？</b></p> <p>我们认为保持和提升竞争优势需要多方面的扎实努力：首先，追求适度的规模优势是基础。其次，必须拥有强大的研发实力，因为客车是高度定制化的产品，能够快速响应并实现客户的个性化需求至关重要。第三，建立并完善覆盖国内外的销售与售后服务网络，这是客户体验和品牌声誉的保障。总而言之，核心在于始终坚持正确的方向，确保自身不在竞争中掉队，并通过做好产品和服务来赢得客户。</p> <p><b>二、如何看待国内客车市场的增长空间？未来增长是否主要依赖海外市场？</b></p>

经过多年的发展，国内客车市场(包括公交和旅游团)当前的需求主要是结构性更新和升级，整体市场规模预计会保持一个稳定的年度更新体量。而得益于中国整体影响力的提升，以及中国制造的强大优势，客车出海是企业的必然选择，而且已取得显著成效，目前来看国际市场需求呈现持续增长趋势。

**三、公司在氢燃料（燃料电池）客车技术方面的研发进展如何？面临的主要挑战是什么？**

答： 我们持续关注并研发燃料电池技术，在有政策支持的区域进行产品验证和示范运营。然而，该技术的大规模商业化应用仍面临许多挑战，包括氢气的储存、运输和基础设施等方面。

**四、如何看待中国产品的高性价比？**

“性价比”是中国制造在全球市场起步阶段的共同标签，源于我们的成本优势但品牌溢价不足。这并不意味着我们满足于低利润。品牌向上和利润提升是一个长期的系统工程：首先是保证并不断提升产品质量；其次要持续进行产品改进和技术创新，口碑需要时间积累，无法一蹴而就。我们看到中国新能源乘用车已在尝试品牌高端化，而中国新能源客车凭借完整的三电供应链和早期布局，已成功进入欧洲市场，这标志着品牌形象改善的开始。我们将循此路径，逐步提升产品附加值和品牌定位。

**五、海外市场拓展目前是否有重点聚焦的国家或区域？策略是什么？**

我们的策略是 “以点带面，深度辐射” 。我们优先聚焦已在形成规模订单和良好口碑的国家，将其打造为区域标杆和基地。以此为支点，向周边国家和市场辐射，利用已建立的品牌认知和服务网络，

	<p>更高效地拓展业务。</p> <p><b>六、在海外市场的品牌建设方面，公司有何具体规划？如何利用山东重工集团的协同优势？</b></p> <p>答： 我们积极规划并参与国际品牌建设活动，公司作为山东重工集团下属公司，可以较好的借用集团旗下属的中国重汽、潍柴动力等在海外享有盛誉的品牌优势。通过充分利用集团资源以及渠道协同等做好海外市场拓展。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 17 日