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：2026-005

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 □现场参观　　□其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	景顺长城：李希言；国泰基金：杨衍嘉、陈斯竹； 浙商证券：文姬；　招商基金：赵季新； 中金公司：邓学、任丹霖；国海证券：戴畅、徐鸣爽； 华安基金：倪文凡；南方基金：杨惠冰； 财通证券：周逸州；国泰海通证券：刘一鸣； 富国基金：冯升；　和谐汇一资管：云南； 中信建投：陶亦然；宏利基金：刘尊钰； 平安资管：樊建岐；华泰证券：宋亭亭、王立献； 中信证券：李湉漪；西部证券：彭子祺、齐天翔； 汇添富基金：陈威；国联民生证券：崔琰、杜丰帆； 泰康资产：王琦；　海通国际：王凯； 国投瑞银、周思捷；瑞银证券：沈微； 长江养老保险：邱长伟
时间	2026 年 11 月 3 日
地点	集团公司会议室
上市公司接待人员姓名	李磊、何伟、张峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、近期客车行业需求修复受到市场广泛关注，请问中通客车的领导，公司如何看待当前国内客车行业的需求形势？未来海外业务的拓展情况如何？ 回答：当前国内客车行业处在结构性修复阶段。需求支撑主要来自两个维度：一方面，公交进入常态化更新置换阶段，叠加国家以旧换新政策落地，城市公交更新需求持续释放，新能源公交替换需求保持较强韧性；另一方面，国内文旅消费稳步复苏，旅游客运、

	团体通勤等市场逐步回暖，定制化、中高端旅游车订单有所提升。综合判断国内行业总量保持平稳，结构性发展机会更加值得关注。 海外业务是公司的战略重点，目前公司产品已进入全球 100 多个国家和地区，整体形成 “优势市场深耕+高端市场突破”的发展格局。一方面，公司持续深耕中东、非洲、拉美等传统市场，依靠可靠产品与本地化服务巩固市场份额；另一方面，公司稳步推进欧洲、澳洲等高端市场的产品认证与市场拓展，今年我们携多款产品亮相澳大利亚、新西兰、瑞典等地国际客车展，产品适配当地法规及运营要求，高端市场突破稳步推进。 二、公司在亚非拉市场的增长潜力与集团支持情况如何？ 回答：亚非拉市场具备巨大增长潜力，尤其非洲人口规模大，经济增速长期保持高位，基础设施建设和消费品需求持续上升，其发展态势类似于中国上世纪七八十年代的阶段。我们判断，随着经济总量突破，对客车的需求将持续释放。集团在该区域的支持主要体现在市场布局、信息网络共享以及终端用户资源协同上，同时在产品研发、实验测试等方面形成合力。此外，品牌合作也被视为出海关键，我们正通过强化品牌能力来推动海外市场拓展。 三、公司未来资本开支规划及高端产品投入方向是什么？ 回答：未来资本开支将重点投向高端产品线，包括智能驾驶、辅助驾驶等科技感强的技术应用，以及配套的工艺设备和厂房升级。这些投资旨在支撑品牌向上延伸和高端化战略，确保我们在面向高端市场的竞争

	中有足够的现金储备和技术基础。 四、公司分红政策是否有提升计划？ 回答：我们坚决支持提升分红，但考虑到公司仍处于成长爬坡期，盈利积累尚在逐步提升过程中，不能一蹴而就地将利润全部分配。从 2024 年到 2025 年，公司盈利能力和现金流均在稳步改善，因此分红比例会随经营状况逐步提高，但不会牺牲滚动发展所需资金。公司未来将根据实际盈利能力动态调整。 五、前三季度财务费用中汇兑的影响大致多大，公司在汇率方面如何进行管理？ 回答：汇兑损失在公司定期报告已有体现，对公司经营业绩产生一定影响。针对汇率风险，公司坚持风险中性理念，构建全链条闭环管控：业务端，将汇率共担机制嵌入合同、推进人民币结算；财务端，灵活运用远期结汇、外汇期权等套保工具对冲汇兑风险，业务与财务双向发力，共同管控汇率风险。 六、如何看待欧洲市场？公司有何应对策略？ 回答：欧洲市场虽然准入门槛高、认证复杂，但目前我们已实现全系新能源车型出口，无传统燃油车销售，这已成为我们的核心优势。尽管存在如欧盟工业加速器法案等政策不确定性，但我们采取“先观察、再行动”的策略，稳步推进。
附件清单	无
日期	2026 年 11 月 3 日