

证券代码：300011

证券简称：鼎汉技术

## 北京鼎汉技术集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-02

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	平安基金、中信自营、招商信诺、国新投资、长江证券、新华基金、慎知资产、相聚资本、金枫银帆投资、中信资管
时间	2023年4月25日 下午 16:00
地点	鼎汉技术二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李彤
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司基本情况介绍； 2、互动问答。
附件清单(如有)	调研记录（发言要点）
日期	2023年4月25日

发言要点：

## 一、公司情况介绍

更多内容详情请见公司于 2023 年 4 月 17 日发布于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）的《北京鼎汉技术集团股份有限公司投资者交流材料》。

## 二、互动问答

问：公司 2023 年一季度业绩情况如何？全年如何展望？

2023年第一季度，公司完成营业收入2.67亿元，较上年同期增长13.04%；完成归属于上市公司股东的净利润152.16万元，较上年同期增长104.46%；截至2023年3月31日，公司在手订单为26.71亿元。一方面，公司有序推进生产经营各个环节，在手订单实现有序交付，营业收入增加；另一方面，公司“降本增效”行动有效落实，并取得了实质性成效，期间费用较去年同期得到了较大改善。一季度相较于全年一般占比较小，订单获取及收入确认主要集中在下半年，目前公司在手订单充足，公司会持续加大市场拓展力度，紧抓行业复苏机遇保障订单顺利交付，同时严格落实精细化管理的各项措施，降本增效，努力完成全年增长目标。

问：公司未来的新业务发展会考虑并购吗？并购方向主要是？

公司持续关注对规模适当、有市场影响力、有增长潜力、与现有产品具有良好协同效应、符合公司战略发展规划的优质企业，但目前暂未有明确意向。公司有专门的投资并购团队，并购方向主要着眼于与公司技术基础、客户积累、战略方向有协同性的资产，目的是构建降低行业变动风险、支撑公司跨越式发展的第二增长极。后续如有相关并购意向，公司会根据深交所信息披露相关规则履行公告义务。

问：公司的客户主要是哪些？

公司的客户主要包括中国中车旗下各大车辆主机厂、各铁路路局公司、各城市城轨建设及运营公司等。

问：公司在“一带一路”上是否有布局及战略规划？

公司紧跟“一带一路”发展倡议，海外业务主要通过国内具备资质的总包商平台以及德国子公司向海外客户提供产品和服务。公司及旗下子公司产品已应用于德国、法国、意大利、西班牙、智利、荷兰、土耳其、委内瑞拉、巴西、瑞典、新加坡、英国、瑞士、澳大利亚等超过 30 个国家和地区，在保持国内市场稳定拓展和发展的基础上，积极探索国际合作仍是公司重点工作之一。

一方面，公司将继续加强与具备资质的总包商平台深化合作，对外提供产品及服务，参与国际竞争，实现“借船出海”。在 2022 年，广鼎装备中/高频车载辅助电源系统通过西门子（中国）有限公司，获得新山—新加坡捷运系统（Johor Bahru-Singapore Rapid Transit System）项目地铁高频辅逆订单，车辆电缆产品在巴基斯坦地铁市场获得订单，目前与该订单相关的电缆产品已生产完成，将于今年实现交付；另一方面，德国子公司 SMART Railway Technology GmbH 在轨道交通辅助电源领域拥有超过 30 年的经验，是全球轨道交通市场轻量化中频辅助电源系统的技术领军者，与国外主流车辆主机厂建立了长期、广泛、深厚的合作关系。公司将以德国子公司为窗口，积极与国外轨道交通车辆制造商、海外业主保持沟通与合作，不断扩大海外市场拓展深度以及业务规模，协助公司进一步打开国际市场，加强公司对国际轨道交通市场理解。

问：公司怎样保证“拳头产品”信号电源的核心竞争力？怎样构建产品进入壁垒？

公司信号电源系统多年来已积累了良好的技术领先优势、客户品牌信赖及优异应用业绩，目前有着较高的市场占有率。公司作为轨道交通信号智能电源系统领导者，先后凭借全高频信号电源、全数字化智能稳压信号电源和新一代铁路不间断信号电源系统等产品引领了轨道交通信号电源行业的数次技术革新，并不断坚持研发投入，进一步提高产品技术水平，提升产品整体性能，从而保障公司在细分领域的市场占有率持续领先优势。2022 年，公司将 UPS 和信号电源整合为

一体化电源，研发推出铁路不间断信号电源系统，并取得良好进展，其中国家铁路市场已覆盖北京、上海、沈阳、武汉、成都、济南、兰州等主要路局公司；在广州地铁已有 55 个站点应用，投入运行情况良好，并取得客户认可及好评。

问：2022 年底，在手订单量创公司历史新高，且从目前来看，公司财务费用规模较大，是否会对公司现金流量产生压力？

轨道交通行业上下游产业链相对较长，中下游设备供应商的回款节点一般包括预付款、到货款、验收款、质保金等等，回款周期受项目建设进度、下游客户资金情况、客货运收入情况等因素影响较大，因此对于公司的资金管理能力提出更高的要求。公司目前有息负债规模较大、财务费用较高的主要原因一方面是受近年来宏观环境影响应收账款回收放缓，另一方面是公司前期投资并购产生的融资需求导致。随着今年伊始经济环境的改善，行业建设的复苏，公司一方面将持续加强回款力度，降低现金流压力，另一方面优化内部运营效率，推行“以收定支”政策，加强成本管控，实现在手订单到业绩的转化落地。从 2023 年第一季度情况来看，各项措施实施效果良好。

问：公司今年在订单上的规划是多少？公司订单转化为业绩的周期是多长时间？

2023年，公司将持续深化在轨道交通领域的聚焦优势，优化客户结构，以客户需求为导向，不断提升产品品质、改善产品及服务质量，充分挖掘市场潜力、扩容增量，夯实“拳头产品”市场占有率；加大战略新产品的市场拓展力度，持续完善公司配套服务体系，守住优势市场、突破空白市场，积极获取尽可能多的订单。公司不同领域、不同产品自获取订单到完成交付、确认收入周期不等，具体需要根据项目建设进度、客户要货需求、合同约定安排等进行交付，一般将会在6个月至2年之间陆续完成，同时也会存在项目建设、客户要货提前或滞后等其他影响交付计划的情形。

问：SMART 公司主要业务和核心产品是什么？对这个德国公司的管理是否会有专门的业绩考核指标？

公司于 2017 年收购 SMART 公司，实现“走向国际化”战略规划的重要一步，该公司总部位于德国卡塞尔，是一家全球领先的轨道交通中/高频辅助电源研发制造商。SMART 在轨道交通拥有超过 30 年的行业经验，与全球 100 多家轨道交通运营商、系统开发商与系统供应商建立长期、稳定的合作关系。其核心客户包括阿尔斯通、庞巴迪、西门子、德铁、法铁、西班牙 CAF、瑞士 Stadler 等。SMART 在追求辅助电源标准化、轻量化、小型化、自然冷却、高效与成本节约等方面已取得了重大突破。通过收购 SMART，公司将其核心技术——轨道交通中/高频辅助电源引进国内并进行本地孵化，可进一步弥补国内空白市场、打开国际市场，同时加深对国际轨道交通市场的理解，接轨国际先进的管理与技术开发理念，接触更多拓展和合作的机会，提升公司国际化水平，提高公司核心竞争力。目前，公司中/高频车载辅助电源系统已发展到第三代技术平台，产品具有体积小、重量轻、质量可靠、效率高的特点，与同功率的传统工频产品相比，减重约 50%，体积减少 30%，工效提升约 5 个百分点，节能效果显著，竞争优势明显。基于此技术平台，衍生出高铁及城际动车组辅助电源系统、城轨车辆电源产品系统、普铁车辆 DC600V 电源系统。

SMART 公司的主要资产和日常经营管理均在德国，在法律法规、会计税收制度、商业惯例、企业文化等方面与国内存在较大差异。公司委派一名副总裁负责其日常业务管理以及与国内公司的对接，除各项成本费用的优化控制外，公司更关注于 SMART 的技术创新及新产品新市场的开拓，通过开源与节流并举提高规模收入、提升盈利能力。

问：公司计划如何降低费用率？

一方面，公司内部将坚定不移推进市场模式转变，厘清集团与子公司的边界，压实子公司市场订单的主体责任，在建设一支积极向上、优质高效的市场团队同时，保障经营质量，保证在手订单到业绩的转化落地，实现收入增长；另一方面，

继续深入推行精益生产和精益管理，建立高效、快捷、精准的生产调度指挥系统，优化业务流程，提升运营效率，降低运营成本；做好成本精细化管理，优化物料采购周期、库存管控等，有效降低物流、仓储等管理费用；坚决贯彻和持续优化“以收定支”政策，重点推进应收账款专项回收工作，降低负债规模和财务费用，努力实现期间费用不扩张，结构不恶化。