

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：2025-03

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	公司投资者
时间	2025 年 05 月 21 日 15:00-17:00
地点	东方财富路演中心： http://roadshow.eastmoney.com/luyan/4732093
上市公司接待人员姓名	公司董事长顾庆伟先生；董事、总裁张谦先生；独立董事罗顺均先生；副总裁、财务总监段辉泉先生；副总裁、董事会秘书李彤女士
投资者关系活动主要内容介绍	鼎汉技术 2024 年度业绩网上说明会
附件清单(如有)	投资者提问及公司回复
日期	2025 年 05 月 21 日

提问及回复：

问题 1：公司坚持创新驱动发展理念，能否具体介绍公司在创新方面的举措以及取得的成果？

回复：您好！公司通过“技术深耕+应用创新”的方式，近年来依托年均超过一亿元的高水平研发投入，构筑起轨道交通高端装备制造与智慧化解决方案技术领先的核心竞争力“护城河”。在关键细分领域持续创新突破：信号电源产品持续迭代，引入双总线架构技术、树状拓扑配电技术、智能运维技术等，引领行业技术革新；中/高频车载辅助电源系统凭借优势在全球最快的高铁列车 CR450 动车组上实现装车；轨道交通空调产品深化绿色、环保、低碳与智能技术创新，助力客户达成低碳转型目标；智慧化解决方案实现多种技术与轨道交通应用场景相结合，为客户提供更智能、便捷、先进的服务。此外，公司加强与政府、科研院所、行业协会等技术交流，积极参与中国轨道交通行业标准和规范制定，截至 2024 年底，共参与制定/修订行业标准共 16 项，为 5 项课题组成员。目前，公司已初步实现从行业设备供应商到生态赋能者的战略跃迁，持续服务于国家铁路、城市轨道交通项目建设、“一带一路”建设以及设备更新行动方案实施等，为“交通强国”贡献鼎汉力量。感谢您的关注！

问题 2：公司完成混合所有制改革后，国有资本为公司发展带来了哪些赋能？未来国有资本进一步增厚对公司发展又有怎样的规划？

回复：您好！自 2021 年完成混合所有制改革成为国有控股企业后，国有资本通过多种举措在资金、业务、资源等多维度为公司赋能。例如导入业务资源，助力公司拓展业务领域；支持信贷额度，保障公司资金链稳定；协助项目落地，推动公司业务快速发展；输入优秀管理人才，提升公司管理水平。结合公司现有产品及技术积累，实现产业联动、合作共赢。2024 年 09 月，公司控股股东工控资本拟全额认购公司非公开发行全部股份，国有资本将进一步增厚，公司股权结构将进一步优化。未来，国有资本将持续赋能公司高质量发展，进一步提升公司核心竞争力，推动上市公司做强做优做大，助力公司在市场竞争中取得更优异的

成绩。感谢您的关注！

问题 3: 贵公司的定增何时完成？

回复：您好，感谢您对公司的关注！公司于 04 月 22 日收到深交所下发的《关于北京鼎汉技术集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》，并已于 5 月 15 日对外披露回复报告及其他相关公告，后续尚需通过深交所审核并获得证监会同意注册后方可实施，公司成立专项工作组全力推进本次非公开发行事项，具体进展请您关注公司公告，谢谢！

问题 4: 这次定增如果成功后，后续是否有并购计划？

回复：您好，感谢您对公司的关注！为做好广州市上市公司及大型企业集团并购重组相关工作，《广州市支持上市公司并购重组实现高质量发展的若干措施（2025—2027 年）》（简称“并购重组十条”）于 2025 年 04 月 08 日正式印发出台，从政策指导支撑、产业发展趋势、金融赋能等方面推动上市公司及大型企业集团从“规模扩张”向“价值创造”跃升，通过并购重组实现创新技术融合发展、生产要素优化配置、产业深度转型，逐步提高盈利能力、综合竞争力和产业链主导力。公司作为广州国资实际控制的上市公司，在此良好的政策支持背景下，深知并购重组是实现“弯道超车”，提升市场竞争力和发展质量的重要手段，也希望能够通过更多方式进一步向新质生产力方向转型升级。公司配备专门的投资并购团队，持续关注和挖掘符合国家战略发展方向、有助于公司培育和发展新质生产力、掌握关键核心技术、具备良好成长性、与公司具有良好协同效应的优质资产，努力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。目前暂未有明确意向，后续如涉及相关事项，公司会根据监管要求及时披露。谢谢！

问题 5: 公司 2024 年度整体业绩表现如何，有哪些关键指标值得关注？

回复：您好！2024 年度，公司在复杂多变的经济与行业环境下，实现营业收入 158,776.95 万元，较上年同期增长 4.63%；在费用管控方面，通过强化预算

管理，提升运营效率，严格控制各项成本费用，销管财费用率较上年同期相比下降 2.42 个百分点；同时，公司坚决贯彻和持续优化“以收定支”政策，加大回款力度，经营活动产生的现金流量净额 15,083.75 万元，同比增长 26.80%，充足的现金流为公司后续发展提供了有力保障。公司将持续优化整体运营策略，进一步提升盈利水平。感谢您的关注！

问题 6：公司下游客户信誉度都较高，但近年来公司每季度都有坏账计提，请问后面这些被计提的坏账还有可能收回来吗？

回复：您好！公司的主要客户为国铁集团旗下各路局公司、中国中车旗下各主机制造厂、各地方城市地铁公司、中国通号以及交控科技等系统集成商等，历史上较少发生坏账损失。公司计提坏账准备是依据会计准则的要求，根据公司经营情况、行业特征并结合整体经济环境，基于谨慎性原则做出的会计估计。公司已建立集团层级的回款专项管理体系，以周为时间单位，强化落实回款工作；加强对应收账款的源头管控，在销售合同签订环节即对付款条件进行严格管控，加强销售客户的信用额度及信用期限管理，进行客户结构优化，力争在销售源头持续提高应收账款质量，保证应收账款后期顺利回款。感谢您的关注！

问题 7：2015 年至今，公司一直是小赚一年，大亏两年的模式在中国股市混日子，在公司保持连续盈利上有新举措吗？

回复：您好，感谢您对公司的关注！近年来，受外部因素和行业环境影响，公司业绩表现有所波动，公司管理层直面挑战、深化变革，将采取系列措施推进公司持续稳健发展。第一，凝聚全员发展共识，公正选拔公平评价，构建积极向上、争先创优的干事氛围；第二，深化卓越运营，夯实盈利基础，大力提升鼎汉集团运营能力和管理效能；第三，科技赋能，坚持高水平研发投入，加大科研投入力度和科技成果转化效率；第四，优化市场组织体系，夯实优势市场、做强新兴市场、突破国际市场；第五，丰富资本运作，提升企业内在价值，夯实市值增长基础。谢谢！

问题 8: 请问在轨道交通行业全面复苏的背景下，相关企业盈利日益增长，贵公司与同行相比，仍然处于微利甚至亏损状态，盈利能力差距是什么原因造成的？有相关改进计划吗？

回复：您好，感谢您对公司的关注！近年来轨道交通行业整体迎来结构性复苏，但因各细分市场产品结构、交付周期、所处产业链地位等不同，导致行业内企业的业绩表现存在差异。公司近年来持续加大市场拓展力度，新增订单和营业收入有所增长；但因地面设备、车辆设备等产品占比相对较高，受原材料价格波动、竞争压力影响显著；同时近 3 年公司在产品智能化、节能化、轻量化等方面研发投入占比均达营收 7% 以上，短期尚未完全实现商业转化并形成规模效益。公司改进计划主要包括：1、业务拓展：在保持既有产品市占率的基础上，大力推进拓展空白市场；2、降本增效：公司采取积极措施，通过技术降本、采购降本降低销售成本，大力促进销管财费用降低，优化人员保持团队狼性；3、两金压降：通过两金压降改善资产周转效率，提高资金使用效率，降低减值风险，降低各项减值对报表的影响。公司将努力通过各项变革措施及改进计划提升盈利能力，回报广大投资者，谢谢！

问题 9: 公司提到有效的、科学的公司治理是企业发展的基石，请详细介绍公司治理机制的具体体现以及取得的成效。

回复：您好！公司严格按照证监会、深交所要求，结合自身实际情况，努力形成“国有资本控制力—市场机制灵活力—上市公司规范力”的治理乘数效应，打造混合所有制改革典范。在具体举措上，通过完善的“三会一层”治理架构，合理设置决策权限，保障治理结构的科学性以及规则制度的执行力；提高内部审计监察能力，加强风险管理和合规管理能力，确保公司经营管理各环节规范运作，提高对重大事项的监督和检查力度，防范经营风险；凝聚共识，构建积极向上、公平公正、争先创优的干事氛围；深化卓越运营，夯实盈利基础，提升公司运营能力和管理效能。取得的成效显著，公司内部管理更加规范高效，风险防控能力增

强，运营效率和管理效能得到提升，为公司可持续发展奠定了坚实基础，树立了良好的资本市场形象。感谢您的关注！

问题 10：公司在人才引进方面和技术创新方面有新的突破吗？

回复：人才引进方面：公司通过完善具有竞争力的薪酬激励机制，健全专业化人才培养体系，畅通专业人才职业发展通道，着力培养并坚持引进跨学科复合型人才，构建多元化人才团队。技术创新方面：公司始终坚持高水平研发投入，一方面持续推动现有产品向智能化、绿色化、轻量化、模块化、高安全性不断升级；另一方面，紧抓国家战略发展以及前沿技术演进方向，加大新领域、新赛道研究探索及创新成果转化，蓄力未来可持续发展势能。截至 2024 年底，公司共获得专利总数 171 项，软著 279 项；2024 年公司新获得专利 7 项，新增软著 16 项。感谢您的关注！

问题 11：2024 年公司在轨道交通领域的核心业务进展如何？新产品如何支撑市场竞争力？

回复：您好！公司轨道交通基本盘保持行业领先地位，信号电源系统市场占有率持续领先，铁路不间断信号电源系统凭借高可靠性配电架构和模块化设计，已在北京、上海等核心铁路局及地铁城市批量应用。同时，车辆特种电缆紧抓动车招标窗口期，细分市场占有率稳步提升；抱闸检测系统以实时监测和动态预警功能获广州铁路局科技进步二等奖，并在沈阳、西安等多地实现订单落地。创新产品如铁路平交道口智能安全防护系统第二代产品，通过降本增效设计在成都、长沙站点落地，并获广州铁路局科技进步特等奖。这些技术突破不仅巩固了传统业务优势，更通过智能化、轻量化升级响应客户对高效安全运营的核心需求，为公司持续获取增量订单提供支撑。感谢您的关注！

问题 12：2024 年公司在研发创新方面有哪些举措和成果？

回复：一方面，公司实施研发设备智能化升级改造，打造数字化实验室集群，

提升研发效能；优化升级大数据处理平台，强化智慧化解决方案与智能产品的算法支撑能力；深化人工智能、机器学习等前沿技术在研发环节的应用，全面提升研发智能化水平。另一方面，坚持高水平研发投入，全年研发投入 11,630.51 万元，持续推动现有产品向智能化、绿色化、轻量化、模块化、高安全性不断升级；加大新领域、新赛道研究探索及创新成果转化，比如推出 PV2RAIL 光伏（太阳能）逆变器，结构简单紧凑，易于分布式布置，可最大程度的靠近终端负载电网，将可再生绿色能源（太阳能）直接应用至牵引电网，不需要中间转化环节，从而起到降低电气化列车牵引能耗作用；CR450 项目辅助变流器采用了新一代的碳化硅半导体器件，结合中高频辅助变流器技术，具有高效节能、轻量化以及高可靠性、高可维护性的优势，目前已处于装车验证阶段。

问题 13: 贵司 2024 年在业务拓展方面采取了哪些策略，取得的成果怎么样？

回复：您好！2024 年公司在业务拓展上采取了“重点布局、全域协同”的策略，持续完善优化营销体系，推动市场开拓与客户服务能力双提升。通过构建多维度立体化营销网络，强化客户分层管理与属地化服务能力，紧抓铁路车辆需求短期上扬、设备更新改造、城轨智能运维与维保后市场起量、海外项目等关键机会点，实现了新增订单量有效增长。2024 年，公司实现新增订单 18.36 亿元，截至本报告期末，公司在手订单 25.68 亿元。在轨道交通基本盘方面，公司重点聚焦轨道交通主业，积极挖掘新的应用场景和市场机会，通过稳定安全的产品质量、专业完善的营销体系、及时高效的交付链条及售后服务，推动资源要素向优势领域集中，不断提升客户黏性及市场竞争力。例如信号电源系统持续保持市场领先优势，新产品铁路不间断信号电源系统已在多个主要铁路局和地铁城市批量应用；车辆特种电缆产品细分市场占有率稳步提升；抱闸检测系统在多个路局公司实现应用，订单落地有序推进；铁路平交道口智能安全防护系统第二代产品已在多个城市站点实施，并获得奖项。同时，公司在新领域、新赛道等增长“新引擎”也初现规模，凭借深厚的技术积累、完善的研发体系和丰富的产业资源，前瞻布局战

略性新兴产业赛道，形成了“核心业务+新兴增长极”的多元化产业生态。目前已在新能源热管理、智能仓储、工业机器人领域获得市场突破，如新能源热管理机组实现订单超过 1600 万元，自动分拨墙设备在电商物流领域实现落地，智能鲜花自动化分拣项目市场前景广阔。感谢您的关注！

问题 14: 贵司强调具备卓越的响应客户需求能力，请说明一下贵司在响应客户需求方面有哪些优势，有哪些具体体现。

回复：您好！公司围绕“以客户为中心”方针，构建系统化竞争优势，形成从需求识别、技术研发到柔性交付、服务保障的全链条高效协同能力。具体体现方面，公司建立对接最终用户和中间用户的矩阵式网状销售与服务平台，覆盖所有轨道交通线路，结合客户需求实时快速响应，售前、售中体系联合启动，第一时间提供满足各级客户需求的产品解决方案；研发平台整合多种技术手段，为满足客户定制化需求提供保障，通过“研-产-销”联动机制，实现技术方案与实施交付的高效转化；供应链系统充分利用信息化系统，实现全流程可视化管控，柔性生产线及质量保障体系为满足订单需求提供有效支撑；完善的售后维修及运营维护服务体系，通过“现场+线上”方式 724 小时快速响应客户需求，提升客户体验及黏性。感谢您的关注！

问题 15: 请问公司为什么长期没有分红？

回复：您好！受近年来外部环境、商誉减值等因素影响，公司未分配利润为负，尚未满足现金分红的条件。自 2023 年以来，公司经营情况陆续改善，未弥补亏损额持续收窄。公司将继续以“有利润的收入、有现金的利润”为经营指导思想，坚持刀刃向内、自我革命，深化卓越运营提升企业运营能力和管理效能；坚持抢抓机遇，积极进取，加大科技赋能和科研技术成果的转化；坚持目标导向，优化市场组织，强化指标考核，建立精简、高效的市场营销体系；丰富资本运作，强化价值管理，支持公司向新领域、新市场、新业务的延伸，努力减少未弥补亏损，尽早达到分红条件，切实践行回报股东理念。感谢您对公司的关注，谢谢！

问题 16: 你们还有光伏相关的业务吗? 请详细介绍你们在 CR450 列车上的电源情况。

回复: 您好! 公司创新研发 PV2rail 轨道交通光伏电源, 该产品结构简单紧凑, 易于分布式布置, 可最大程度的靠近终端负载电网, 将可再生绿色能源(太阳能)直接应用至牵引电网, 不需要中间转化环节, 从而起到降低电气化列车牵引能耗作用, 该产品正在进行投入使用前的各项测试认证, 第一台设备于 2024 年 09 月在德国柏林轨道交通展 Innotrans 上展出, 市场反馈良好。公司推出的 CR450 项目辅助变流器采用了新一代的碳化硅半导体器件, 结合中高频辅助变流器技术, 其技术优势主要体现在可同时实现高效节能、轻量化的同时保证产品的高可靠性及可维护性, 处于工程样机装车验证阶段。感谢您的关注!

问题 17: 请问 2025 年, 顾总有减持计划吗?

回复: 您好, 感谢您对公司的关注! 本人暂无减持公司股票的计划, 后续如涉及相关事项, 本人将严格按照法律法规要求履行相关手续, 谢谢!

问题 18: 未来 3 年内, 公司是否有退市风险?

回复: 您好, 感谢您对公司的关注! 公司治理规范、业务稳健、未来可期, 不涉及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的退市情形, 谢谢!

问题 19: 贵司在机器人和 AI 领域是否有布局, 拓展具体是什么?

回复: 公司正努力推进研发平台智能化、数字化升级, 优化研发设备, 强化大数据处理平台, 引入人工智能与机器学习等技术, 全面提升研发效率与智能化水平。业务布局方面, 公司已推出多款基于 AI 技术的智能化系统, 如: 车底智能检测机器人, 该机器人利用机器视觉、激光扫描测量等先进技术对轨道交通车辆的底部进行全面扫描, 生成包括 3D 点云和 2D 图像在内的全面检测数据; 以自动化控制技术为基础, 赋能 AI 算法和图像视觉及传感器技术, 应用场景包括

打磨、抛光、上下料、分拣作业的工业机器人等；运用深度学习、机器视觉等 AI 技术的货车装载状态高清智能检测系统、网轨隧综合智能运维系统、城轨车辆综合智能运维系统等。其中，智慧化解决方案在 2024 年实现营业收入 2.65 亿；工业机器人产品尚处于市场拓展初期，规模较小。后续公司会紧密围绕各级政策支持方向，紧抓新一轮科技革命和产业变革带来的创新和市场机遇，加快对机器人、AI 等技术的深入研究与学习，尤其在图像、语音、数据等多模态融合分析方面，结合公司在轨道交通行业相关解决方案，努力实现更多场景应用，并不断推动智能制造等领域的延伸拓展，持续提升公司核心竞争力和可持续发展能力。