

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：2021-01

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 checked="" 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	公司投资者
时间	2021年5月17日下午15:00-17:00
地点	“鼎汉技术投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总裁顾庆伟先生；独立董事陈特放先生；董事会秘书李彤女士；财务总监刘洪梅女士
投资者关系活动主要内容介绍	鼎汉技术2020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	2021年5月17日

提问及回复：

**1.鼎汉技术公司，2021年一季度经营概况，以及全年预测。问题2：有没有技术创新新的构思，以及在全国同行业的位次，发展亮点优势。存在的不确定影响因素有哪些。**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2021年一季度公司实现营业收入2.83亿元，同比增长45%；实现营业利润736.58万元，同比增长124.60%；实现归属于上市公司股东的净利润871.72万元，同比增长133.19%，其他经营概况请您参见公司于2021年4月27日披露的2021年第一季度报告。公司聚焦轨道交通行业，依托近二十年在轨道交通领域的不断创新与实践，已在多个细分领域占据技术领先地位。横向覆盖高端装备及信息化领域，纵向贯通新增市场和存量市场，从国内市场走向国际化，有效保障公司在行业周期性波动及变革中持续保持竞争能力，同时在信息化与安全检测部分领域达到国内领先水平，公司地面电气装备产品，在产品技术与市场应用方面领先，其中信号智能电源系统市场综合占有率第一。公司将以新时期“创新、协调、绿色、开放、共享”新发展理念为导向，在探索中育先机，在变革中开新局，成为“碳中和”目标下，节能减排、智慧高效、安全稳定、创新突破的实践先锋。风险因素详细情况及应对措施请您参见2020年年度报告“第四节 经营情况讨论与分析”中“九、公司未来发展的展望”之“可能面临的风险及应对措施”。谢谢！

**2.贵公司领导参加中央广播采访后，股价一直下跌，是否表示，贵公司创新能力，发展预期得不到市场认可。**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股票二级市场波动受到政治因素、经济因素、财政金融因素、公司因素和市场性因素等多方面的影响。公司是专注于轨道交通领域各类高端装备研发、生产、销售及服务为一体的高新技术企业，公司长期坚持以技术创新为核心驱动力，在轨道交通电源、空调、电缆、信息化、安全检测等细分市场领域积累了丰富的技术储备，并建立起具备自主知识产权的核心技术体系和完善的知识产权保护体系。公司始终坚持高水平研发投入，有力保障了公司在细分领域研发和技术的领先地位。公司管理层一直非常重视公司自身创新能力与发展，公司会继续坚持研发创新，优化产品布局，保持技术领先优

势。更多有关公司创新方面情况请您参见公司于 2021 年 4 月 27 日披露的 2020 年年度报告。谢谢！

**3. 顾总，请问公司参与了“轨道上的大湾区”项目建设吗？如果参与，请问公司在该项目中提供了什么样的产品和服务呢？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司产品目前已覆盖轨道交通地面电气装备解决方案、轨道交通车辆电气装备解决方案、轨道交通信息化与安全检测解决方案、轨道交通售后维修及运营维护解决方案，并在多个细分市场占据领先地位。根据国家发展改革委员会《关于粤港澳大湾区城际铁路建设规划的批复》，近期到 2025 年，大湾区铁路运营及在建里程达到 4,700 公里，全面覆盖大湾区中心城市、节点城市和广州、深圳等重点都市圈。公司将积极抓住大湾区轨道交通建设的良好机遇，一方面大力拓展信号电源、车辆特种电缆、车辆空调等传统产品在大湾区的应用，另一方面，进一步推进战略新产品轻量化车辆电源、智慧安全检测系统、屏蔽门系统、一体化电源的规模化拓展，并持续探索大湾区城际与地铁综合运维维保业务等。谢谢！

**4. 公司的 SMART 中高频辅助电源有多大的应用空间及市场空间、能给客户节省多少成本？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！源于德国子公司 Dinghan SMART 的中/高频车载辅助电源系统技术，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、效率高特点，与同功率的传统工频产品相比，减重约 40%，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。公司产品 220KVA+30KW 地铁列车中/高频变流辅助电源是目前业内单体功率最大的中/高频变流辅助电源。截至目前，该产品成功通过了由中国城市轨道交通协会技术装备专业委员会组织的相关专家评审，并已经完成“5 万公里载客运营”考核，各项指标均达到设计目标，产品即将进入批量装车阶段。此外，借助于第三代中/高频技术带来车辆电源的小型化和轻量化的优势，公司分别布局了服务于高铁车辆的 SiC（碳化硅）中频辅助变流器、双

层客车动车组中频辅助变流器、涡流制动励磁电源及磁浮列车“轻量化、小型化”部件等新产品。轻量化电源在海内外的市场空间超过 65 亿，公司将紧抓行业发展趋势，积极抢占市场份额。谢谢！

**5.国际疫情依然还在蔓延，请问公司的国际业务目前发展情况如何？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的业务布局以国内为主，2020 年收入构成中，国内业务占 86.79%。公司的国际业务拓展主要通过两种方式，一方面通过具备资质的总包商为平台对外提供产品和服务，参与国际竞争；另一方面，公司通过德国子公司 DingHan SMART 与海外客户进行直接业务合作，DingHan SMART 与国外各主机厂具有长期、广泛的合作基础，除不断拓展自身业务及产品外，作为面向欧洲的窗口积极推进公司其他产品向海外走出去，例如公司二氧化碳空调产品已实现德国联邦铁路列车的装车试运行，将在试运行结束后与客户进一步落实订单洽谈等后续工作，为公司实现全球化拓展奠定基础。谢谢！

**6.公司去年股权激励无法实施，是否因为市场疲软？还是因为公司市场占有率下降？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司本次注销第四期股权激励计划第三个行权期尚未行权的股票期权，主要原因为受疫情影响 2020 年收入下降及计提商誉减值导致净利润目标未完成。谢谢！

**7.去年年底最大的预提商誉减值的原因是否是并购失败？**

公司回复：您好！感谢您对公司的关注。公司自收购广州鼎汉、鼎汉奇辉以来，积极进行全集团资源共享和业务整合，通过管理团队的努力，从产品研发、生产加工到销售渠道都已按并购规划进行转型升级，但由于 2020 年国内外疫情、宏观经济及国家铁路投资下降、细分市场持续加剧等因素影响，导致广州鼎汉及鼎汉奇辉业绩遭受较大冲击。考虑到新冠疫情防控常态化等对国家投资项目可能造成的影响，以及广州鼎汉、鼎汉奇辉持续面临的细分市场持续加剧、销售价格下行、成本费用升高、订单执行周期长等经营风险，经过对其未来经营

情况的分析预测，根据评估机构出具的评估结果，公司对因收购广州鼎汉和鼎汉奇辉所形成的商誉计提减值准备。谢谢！

**8.陈总，请问公司如何看待公司股价在二级市场的一个表现？公司面临的二级市场风险是什么？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股票二级市场波动受到政治因素、经济因素、财政金融因素、公司基本面因素和市场性因素等多方面的影响，无法以某一特定因素或在某一特定时点进行更全面并合理的评价。随着科创板以及创业板注册制推出以及注册制全面推进的步伐越来越近，A股上市公司将面临严峻挑战和考验。未来，公司应继续坚持研发创新，优化产品布局，保持技术领先优势；努力提升市场占有率及竞争能力，积极推动业务拓展，提升盈利空间；同时努力改善内部管理效率，控制成本费用；不断提升信息披露水平，多维度建立投资者沟通渠道，倾听股东心声，传递公司价值，以实现更大的价值回报广大投资者。谢谢！

**9.请问一下公司对于在 2020 年计提商誉减值的两家公司未来有何部署安排？还会大力发展相关板块业务吗？以后是否还能实现有效盈利或者对两家公司做其他安排？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020 年计提商誉的鼎汉奇辉和广州鼎汉还会持续在相关业务板块深耕细作，并积极拓展。两个公司的产品具有竞争力，在相关行业领域有稳定的市场地位，都具备独立盈利能力。集团内各公司包括并购的子公司，近些年来一直从战略、业务、资源、人力、财务等进行全方位、深度的整合，2020 年计提商誉减值的这两家公司的业务符合公司战略，后续继续依托集团的平台拓展业务，实现更好的业绩表现。谢谢！

**10.各位下午好！我要问的是：什么时候再没有计提商誉减值了呢？**

公司回复：您好！感谢您对公司的关注。截止 2020 年末，商誉减值已全部计提，商誉余额为 0。谢谢！

### 11.请问公司的抱闸检测系统与传统检测系统相比优势在哪？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！传统检测系统对抱闸车主要是通过人眼观察，因检测部位在行进车厢底部，人眼不易识别；抱闸检测系统的应用场所为铁路编组场车站溜放车作业的检测，抱闸车类似于一直处于刹车的车，抱闸车溜放作业存在很大的安全隐患，倘若抱闸车无法溜放到指定位置，抱闸检测系统可以第一时间检测到抱闸车并给作业人员予以提示，大大提高作业安全性。谢谢！

### 12.请问公司未来业务侧重点在哪里？CO<sub>2</sub> 空调未来市场如何？目前公司各板块业务市场占有率如何？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司始终坚持技术引领的战略核心，推进同心多元化发展战略，立足产品技术领先性的同时不断延伸相关产品系列，逐步发展成为具备一定规模化的轨道交通综合解决方案供应商与智慧化综合维保服务商。

公司未来将继续以技术为根基，推进产品技术持续创新引领，坚持高质量研发投入，产品开发以客户及用户需求为出发点，以轻量化、节能减排、绿色环保、智能化为研发方向，以产品质量为基础，引领行业需求和应用变革。一方面，聚焦轨交装备智能化升级与智慧化应用结合，全面实现故障预测与健康管理，围绕多产品体系打造智慧化运营维保管的综合能力，布局千亿级后市场；另一方面，依托自身在轨交装备制造领域的产品技术优势，积极拓展相关新兴市场的应用。2020年，公司天然制冷剂（CO<sub>2</sub> 冷媒）空调成功装载于中车长春轨道客车股份有限公司下线的时速400公里跨国互联互通高速动车组上，完成城轨车辆天然制冷剂（CO<sub>2</sub> 冷媒）空调在基于5G车车通信全自动驾驶的时速160km新一代市域A型列车上的研制及装车调试，这是CO<sub>2</sub>空调首次应用于市域车上，该空调的重量得到有效减重、能够适应市域车及地铁车辆的重量要求，具备推广的技术基础；公司全资子公司广州鼎汉为德国联邦铁路公司双层客车提供更为环保的新型CO<sub>2</sub>变频热泵空调系统进行试验验证，其低温制热性能优越，具有环保、节能特点，目前已经完成装车并得到德铁客户的赞扬与肯定。未来，随着国内“碳中和”目标下各项产业政策逐步明确、应用车型逐步放量以及欧洲市场的持续拓展，天

然制冷剂(CO<sub>2</sub>冷媒)空调有望成为推动公司业绩可持续发展的增量产品。谢谢!

**13.各位下午好：请问贵公司收购兼并进度如何？**

公司回复：您好！感谢您对公司的关注。公司自收购广州鼎汉、鼎汉奇辉以来，积极进行全集团资源共享和业务整合，通过管理团队的努力，从产品研发、生产加工到销售渠道都已按并购规划进行转型升级，但由于2020年国内外疫情、宏观经济及国家铁路投资下降、细分市场持续加剧等因素影响，导致广州鼎汉及鼎汉奇辉业绩遭受较大冲击。考虑到新冠疫情防控常态化等对国家投资项目可能造成的影响，以及广州鼎汉、鼎汉奇辉持续面临的细分市场持续加剧、销售价格下行、成本费用升高、订单执行周期长等经营风险，经过对其未来经营情况的分析预测，根据评估机构出具的评估结果，公司对因收购广州鼎汉和鼎汉奇辉所形成的商誉计提减值准备。谢谢！

**14.各位下午好，贵公司对去年的商业方案是否实施完成？今年公司着重于发展哪些方向？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020年，在公司董事会和经营班子的带领下，公司努力化解疫情带来的不利影响，积极高效应对市场变化，在运营效率提升与战略新产品方向取得重要突破。在受疫情影响部分项目推迟供货的情况下，公司努力推进战略新产品应用并取得重要进展，其中智慧检测系统中标1.7亿元；轻量化电源完成地铁、高铁首批应用；持续挖掘存量市场机会，后服务市场订单保持持续增长态势。截止2020年末，公司在手订单共计19.46亿元。与此同时，公司持续改进工艺流程，提升产品质量，优化各项管理活动，整合资源，深挖内潜，降本增效效果显著，期间费用从2019年4.91亿元下降到2020年的4.38亿元，为未来运营效率进一步提升奠定管理基础。

2021年，因受疫情影响“十三五”末期的项目将在今年陆续开展，同时，公司基于创新积累以及国际化先进技术的孵化迎来新的发展阶段，立足产品技术先进性，快速推进战略产品产业化落地，提高运营效率，保障战略重要里程碑的实现。公司积极探索混合所有制下资源协同赋能与共赢发展之路，深度参与粤港澳大湾区项目建设。重点工作包括：（1）把握“碳中和”机遇，聚焦轨道装备

“绿色”升级；（2）强化成本控制，提升整体效率；（3）打造战略型总部，经营重心下移，管理与服务齐步走，确保战略目标落地；（4）打造有战斗力的人才队伍，实施职位职级体系应用，定岗定级，提高人均效能；（5）坚持提升公司治理水平，多维构建价值输出机制，全面推进高质量发展等。谢谢！

**15.您好：顾总，请问广州市国资委成为实际控制人后，后续对咱们公司发展有什么利好？主营业务会有变化吗？另外会有什么样的规划及资源倾斜？谢谢**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！拟收购公司的工控资本是广州工业投资控股集团有限公司（简称“广州工控”）旗下的产业投资平台，其实际控制人为广州市人民政府。广州工控在高端装备制造、新材料、轨道交通、新能源汽车零部件等领域具备良好的产业基础和技术积累，为“中国企业500强”、“中国制造业500强”企业。公司关注到，广州工控联合广州地铁、广州城投基金等共9家公司以50亿注册资本设立广州大湾区轨道交通产业投资集团有限公司，其中广州工控认缴14亿为第一大股东，如本次控股权变更事项顺利完成，公司将积极利用工控资本、广州工控的国资平台、资信优势、产业布局、运营能力、创新水平等各项优势以及粤港澳大湾区的建设机遇，进一步推动公司的研发创新升级、业务拓展规模、战略新产品产业化步伐以及智慧运维平台建设等各项工作，加快实现高质量跨越式发展。谢谢！

**16.请问阮总的减持进展情况如何？后续会不会清仓式减持公司所有股份**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股东阮寿国先生的减持情况已在公司公告中详细披露，后续减持计划行为涉及应履行信息披露义务的，公司将及时协助阮寿国先生进行披露。谢谢！

**17.请问与广州工控资本合作进展如何？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！截至目前，工控资本已收到国家市场监督管理总局《经营者集中反垄断审查不实施进一步审查决定书》（反垄断审查决定〔2021〕208号），本次交易通过了国家市场监督管理总局经营者集中反



垄断审查。本次股权转让事宜相关事项正稳步推进，进展顺利，公司后续会根据相关规则及时履行相应信息披露义务，届时请您关注！谢谢！

**18.刘总您好：咱们今年一季度实现了扭亏为盈，后续的业务情况如何？目前的在手订单情况？产品的交付情况？是否能够恢复到疫情前的水平？谢谢。**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司截止 2020 年末在手订单 19.46 亿，2021 年公司一方面积极推进在手订单顺利交付，另一方面加大拓展新业务、新订单，并争取在年内实现业绩贡献，具体业绩情况请您关注公司相关公告。谢谢！

**19.公司对收购广州鼎汉和鼎汉奇辉到 2020 计提商誉减值的整个过程，是否进行过复盘，是否有整体财务评估？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！鼎汉集团每年都会进行战略研讨，对集团内各业务板块进行讨论，包括对广州鼎汉和鼎汉奇辉的业务也会整体评估和复盘，集团内进行资源全面整合，在各子公司既有业务基础上积极开拓域内相关产品和市场空间。集团每年组织各子公司制定未来 3-5 年的经营计划，总结过去展望未来，对所有业务板块进行财务评估。谢谢！

**20.公司今年在智慧车站方面有什么相关的计划能介绍一下吗？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！目前公司拥有智慧车站比较成熟的解决方案，2020 年公司“长沙车站智能客运系统”获得中国铁路广州局集团有限公司科技进步一等奖。公司智慧车站解决方案已在业内形成良好的口碑，后续依托集团的客户资源积极进行方案交流及业务拓展，争取布局更多的智慧车站。谢谢！

**21.李总，公司的天然制冷剂（CO<sub>2</sub> 冷媒）空调去年的销售情况如何？今年预计该产品的销售能够实现多大的增长？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！截止 2020 年末，公司天然制冷剂（CO<sub>2</sub> 冷媒）空调成功装载于中车长春轨道客车股份有限公司下线的时速 400 公

里跨国互联互通高速动车组上。完成城轨车辆天然制冷剂（CO<sub>2</sub>冷媒）空调在基于 5G 车车通信全自动驾驶的时速 160km 新一代市域 A 型列车上的研制及装车调试，这是 CO<sub>2</sub> 空调首次应用于市域车上，该空调的重量得到有效减重、能够适应市域车及地铁车辆的重量要求，具备推广的技术基础；广州鼎汉为德国联邦铁路公司双层客车提供更为环保的新型 CO<sub>2</sub> 变频热泵空调系统进行试验验证，其低温制热性能优越，具有环保、节能特点，目前已经完成装车并得到德铁客户的赞扬与肯定。未来随着国内“碳中和”目标下各项产业政策逐步明确、应用车型逐步放量以及欧洲市场的持续拓展，天然制冷剂（CO<sub>2</sub>冷媒）空调有望成为推动公司业绩可持续发展的增量产品。谢谢！

**22.在国际市场上，公司如何布局的？未来公司还会拓展哪些国家的市场？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的国际业务拓展主要通过两种方式，一方面通过具备资质的总包商为平台对外提供产品和服务，参与国际竞争；另一方面，公司通过德国子公司 DingHan SMART 与海外客户进行直接业务合作，DingHan SMART 与国外各主机厂具有长期、广泛的合作基础，除不断拓展自身业务及产品外，作为面向欧洲的窗口积极推进公司其他产品向海外走出去，例如公司二氧化碳空调产品已实现德国联邦铁路列车的装车试运行，将在试运行结束后与客户进一步落实订单洽谈等后续工作，为公司实现全球化拓展奠定基础。谢谢！

**23.您好，广州国资入驻后对公司管理层产生哪些变动？顾董事长是否继续担任董事长职务？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！根据公司的控股股东、实际控制人顾庆伟先生及其一致行动人新余鼎汉电气科技有限公司（简称“新余鼎汉”）与广州工控资本管理有限公司（简称“工控资本”）于 2020 年 12 月 28 日签署的《关于北京鼎汉技术集团股份有限公司之附生效条件的股份转让协议》（简称“《股份转让协议》”），本次交易完成后，将对鼎汉技术进行董事会改选，改选后董事会由 6 名非独立董事及 3 名独立董事组成，其中工控资本有权提名 3 名非独立董事以及 2 名独立董事，如后续鼎汉技术董事会成员增加，顾庆伟先

生及新余鼎汉承诺维持提名非独立董事所占董事会成员比例不得降低；本次交易完成后，工控资本有权提名 2 名监事，并推荐其中一名监事担任监事会主席；本次交易完成后，鼎汉技术总经理进行市场化选聘后由工控资本提名，增设一名副总经理分管财务，该名副总理由工控资本提名。本次权益变动后，顾庆伟先生仍为公司董事长，除《股份转让协议》中约定的关于董事会、监事会改选方案以及对总经理、分管财务副总经理的安排外，公司经营团队保持稳定。谢谢！

#### **24.去年收购广州鼎汉轨道交通装备有限公司后，公司的发展情况如何？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！广州鼎汉轨道交通装备有限公司（简称“广鼎装备”）系公司重要全资子公司，是公司战略新产品轨道交通轻量化中/高频辅助电源系统在国内的主要研发创新及拓展推广中心，也是公司在粤港澳大湾区布局的重要本地化业务平台，广鼎装备以公司德国子公司 **Dinghan SMART Railway Technology GmbH** 超过 30 年成熟中频技术积累为基础，结合国内应用需求，推出的轨道交通轻量化中/高频辅助电源系统在轻量化、小型化等关键指标全球领先。公司收购广鼎装备少数股权后，广鼎装备的内部治理水平及业务拓展能力进一步提升，推动了轨道交通轻量化中/高频辅助电源系统的快速拓展与应用。其推出产品 220KVA+30KW 地铁列车中/高频变流辅助电源是目前业内单体功率最大的中/高频变流辅助电源，截至目前，该产品成功通过了由中国城市轨道交通协会技术装备专业委员会组织的相关专家评审，并已经完成“5 万公里载客运营”考核，各项指标均达到设计目标，产品即将进入批量装车阶段。此外，借助于第三代中/高频技术带来车辆电源的小型化和轻量化的优势，公司分别布局了服务于高铁车辆的 **SiC**（碳化硅）中频辅助变流器、双层客车动车组中频辅助变流器、涡流制动励磁电源及磁浮列车“轻量化、小型化”部件等新产品。谢谢！

#### **25.刘总，今年有没有行业内的大型展会？可以有机会让投资者线下接触到公司的新产品？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司实时关注国内外各种轨道交通相关展会，包括参加德国两年一次的柏林国际轨道交通技术展等各种专业展会，

公司视疫情、展会专业程度等择机参与，也欢迎各位投资者来公司实地参观指导。谢谢！

**26.刘总您好：请问咱们公司每年的研发投入情况如何？研发人员有多少？又无与相关研发机构及高校的研发合作情况？谢谢**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司 2020 年年度报告中近三年研发投入在 1.1 亿左右，研发人员近 400 人，公司长期坚持以技术创新为核心驱动力，积极推进产学研合作，有力保障公司在细分领域研发和技术的领先地位。谢谢！

**27.我国碳中和环保概念在加速推进，请问会给公司带来哪些影响？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020 年 9 月，我国向世界宣布了 2030 年前实现“碳达峰”、2060 年前实现“碳中和”的目标。这不仅是我国积极应对气候变化的国策，也是高瞻远瞩的长期发展战略。站在时代前沿和新的起点上，面对良好发展机遇，公司将面向“绿色、环保”加大创新升级力度，释放技术和生态红利，加速驶入高质量绿色发展快车道。例如，公司天然制冷剂（二氧化碳 CO<sub>2</sub> 冷媒）空调采用天然制冷剂——R744（CO<sub>2</sub>）作为空调制冷剂，应用跨临界制冷循环技术，克服现有轨道车辆空调所用过渡制冷剂的高全球变暖潜值的温室效应问题，该产品已于 2020 年完成国内与海外装车应用，2021 年即将开始推进商业化应用。中/高频车辆辅助电源以减重约 40%，体积减少 30%，工效提升约 5 个百分点的优异性能表现成为“碳中和”目标下该产品节能减排的理想选择。绿色低碳已成为制造发展的主旋律，节能减排也是实现“碳中和”的重要手段。2021 年，公司将积极响应国家相关政策，加大在绿色低碳领域的研发力度，推进轻量化技术、制动能量管理（储能与能源再利用）、绿色环保空调等产品与技术的商业化应用，发挥公司优势，为国家实现“碳中和”的战略目标贡献力量，实现共赢绿色可持续发展。谢谢！

**28.您好顾总：请问咱们公司在轨道交通方面与同业相比，主要的竞争优势有哪些？另外广州市政府下有无相关业务的上市公司？是否存在同业竞争？后**

## 续有无兼并重组计划？谢谢

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

### （1）公司品牌影响力和技术领先性

公司于近年来通过企业文化建设、战略规划落地、下属公司形象整合、合作伙伴推宣等一系列举措实现了“鼎汉”品牌体系战略升级，为公司实现业务持续增长、不断打开新的发展空间、高质量发展提供坚实基础。

随着行业发展，客户对围绕轨道交通综合装备供应商系统性的创新需求越来越多，鼎汉技术不仅在车辆电气、地面电气、智能运维服务等多方面细分领域创新，且在多装备系统性创新方面不断提供更全面的综合解决方案，降低行业客户的综合拥有成本，提升安全保障性。基于公司业务布局的协同竞争优势，公司有能力提供符合未来发展的更有竞争力的客户化解决方案，获得更多合作伙伴的认同，逐步成为国际一流的轨道交通装备服务提供商。

### （2）深度响应客户需求及解决方案应用创新能力

公司依托多年来在轨道交通领域的深耕经验，基于跨技术领域品牌认知度的提升，进一步提升了公司获取客户需求、解决客户困难的能力，增强了公司发现机会、整合资源、为客户提供更好的产品和服务的能力。

随着公司对客户需求获取能力的提升、公司研发实力的增强、自主研发的持续性投入和产品多元化的布局，公司在各技术领域的核心技术得到了更多沉淀，对客户需求的理解加深；同时，公司针对研发的不断投入和积累，不仅建立了更加先进、功能更加完善的研发硬件环境，且在众多关键技术领域建立核心竞争能力，拥有一批优秀技术开发人才，支撑公司持续发展，使公司提供解决方案应用的创新能力更进一步。

### （3）公司战略规划和落地执行的能力

公司为加快实现“地面到车辆、增量到存量，走向国际化”的战略转型，提前布局，逐步构筑基于产品跨界式增长的商业模式和能力。同时，公司围绕平台化公司的建设思路，开展新商业模式的探索，基于未来商业机会与战略方向从事前瞻性研究，这些举措都使得公司各项业务产生新的协同效应。不仅已成功实现了国内为数不多“地面到车辆”跨专业发展的战略落地，同时国内外资源双向对

接,促使国际先进技术的国产化与国内创新应用的国际化,国际化进程推进顺利;公司凭借对轨道交通领域的深刻理解、对传统业务以及未来增长动能的无缝扩展、组织高效的市场营销体系以及快速响应客户需求的服务团队等独特优势,正在进入核心客户解决方案设计与研发的早期供应商行列,有助于抓住未来更多的行业发展机遇。

#### (4) 国际化视野的进一步开拓

公司国际化战略的实施,不仅有助于公司国际品牌的建立,更重要的是在业务上实现双向对接,即引进国外先进的工业管理经验、质量控制、技术创新、工艺制造等,以促进自身产品竞争力的提升,进一步推广国外产品在国内市场的销售,建立国外产品在海外项目与中国企业的合作;输出嫁接国内的成熟采购和制造能力,提高国外产品成本的竞争力,同时也支撑公司车辆空调、车辆电缆等产品与国外客户的销售与合作,目前已初具成效。

#### (5) 基于国际一流企业建设的人力资源配置

公司一方面始终稳定保持高素质高水平的管理及研发团队,使得公司的技术创新能力、经营管理水平保持业内领先;另一方面,为进一步匹配公司战略发展需要,公司保持具备国际化视野、丰富管理经验以及行业内资深专家型的人才引进。同时,随着近年公司的跨界、快速发展以及国际化战略的进一步推进,通过内部培养及外部引进,加大专业性、国际性人才引进与储备力度,构建了基于国际一流企业建设、支撑公司未来发展的人力资源管理体系。

据公司了解,拟收购公司控制权的工控资本及其集团公司广州工控旗下无与公司存在同业竞争关系的上市公司,本次控股权变更完成后,公司将积极利用工控资本、广州工控的国资平台、资信优势、产业布局、运营能力、创新水平等各项优势以及粤港澳大湾区的建设机遇,进一步推动公司的研发创新升级、业务拓展规模、战略新产品产业化步伐以及智慧运维平台建设等各项工作,加快实现高质量跨越式发展。谢谢!

### **29.我关注公司团队整合问题**

公司回复:您好,感谢您对公司的关注!根据集团化发展要求,公司成立了“鼎汉集团”作为管理平台,自上而下推动平台化管理。第一,打破各业务板块

信息壁垒，实现业务资源共享，降低协作成本，推进各业务公司的有效整合，努力提升整体效率；第二，推动集团化内部运营机制和监督机制建设，逐步建立起与集团规模相适应的管控机制，从制度建设上保证公司运营顺畅；第三，制定具有竞争力的薪酬激励政策，配合股权激励计划，吸引和留住人才，特别是高级专业技术人才和管理人才。谢谢！

**30.您好：咱们公司是否有轨道交通业务与伊朗有合作？谢谢。国家与伊朗的协议是否对咱们公司造成了实质性利好？**

公司回复：您好，感谢您对公司的关注。公司涉及的海外项目主要是通过来自各国轨道交通车辆厂的海外需求提供配套产品。未来，公司将紧跟国家有关发展倡议，在保持国内市场稳定拓展和发展的基础上，积极探索国际合作机会，致力于打造轨道交通行业最值得信赖的国际一流企业。谢谢！