

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：2022-01

| | | |
|---------------|--|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u> | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 公司投资者 | |
| 时间 | 2022年5月30日 15:00-17:00 | |
| 地点 | 深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长顾庆伟先生；独立董事陈特放先生；总裁张凯杨先生；财务总监段辉泉先生；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 2021 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 | 2022年5月30日 | |

提问及回复：

1.董秘您好，请问针对目前的疫情形势，公司二季度业绩是否会受到影响！谢谢！

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！截至2022年第一季度末，公司在手订单21.91亿元，订单量充足，但订单交付进度及收入确认需根据具体项目建设规划和客户要货计划确定。目前因疫情影响存在一定不可控性，公司及各子公司积极响应各地政府防疫政策，北京总部已严格落实到岗率要求，居家办公与关键岗位值守结合；各生产基地均处于顺利开工状态，保障公司及员工生命安全的同时稳步推进业务经营开展。谢谢。

2.今年是全国基础建设大年，贵司属于新基建范畴吗？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司主要业务为轨道交通各类高端装备研发、生产、销售、安装和维护，并能够根据客户需求提供其他配套产品及服务。新基建所包含的“城际高速铁路和城市轨道交通”业务属于公司业务范围。针对新基建业务，公司能够提供轨道交通特种车辆电缆、智慧环保车辆空调、轻量化车辆电源、屏蔽门/安全门系统、地面信号智能电源系统、地面通信电源系统、城轨车辆全景彩色图像智能检测分析系统等技术先进、附加值高的产品及服务。公司密切关注新基建带来的商业机会，积极拓展新基建相关业务，推动公司产品及服务在更多领域及场景中获得应用。谢谢。

3.你好，请问企业一季度为什么亏损，全年看情况如何？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2022年1-3月，受新冠疫情影响，部分轨道交通项目建设放缓，客户要货延迟、相关地区停工停产导致供应链受阻、公司整体生产进度滞后、发货不及预期；收入规模下降，但固定费用、折旧摊销等致使销售毛利率降低；同时，因宏观经济影响，客户回款进度放缓，应收账款规模增加，坏账准备计提增加。公司将继续围绕2022年度经营计划，积极推进各项工作的贯彻落实，密切关注疫情变化，做好各项防控措施，保证公司正常生产经营，努力实现年度经营目标。谢谢。

4.奇辉公司 2021 年经营情况如何？产品有没有什么亮点，请董秘介绍下。

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2021 年，公司全资子公司辽宁鼎汉奇辉电子系统工程有限公司完成营业收入 2.65 亿元，完成净利润 3981 万元，营业收入及净利润较去年同期相比大幅增长，一方面，2021 年，随着国内疫情有效控制，轨道交通行业有所复苏，鼎汉奇辉智慧化业务拓展较上年同期相比整体好转；另一方面，鼎汉奇辉近年来大力拓展新产品，努力通过技术创新提升盈利能力，2021 年，高清货检产品以及地铁 360°动态图像检测系统等新业务实现良好收入，成为鼎汉奇辉主要业务增量。2021 年，鼎汉奇辉完成货车装载状态高清智能检测系统 10 项新智能识别项点的研发，同时发布集超限、面阵、测温等新功能的最新 HDV7.0 版本客户端，并已在大部分现场部署使用；对值乘标准化智能分析系统词条识别功能进行了算法调整，加大样本训练与验证工作，进一步提升识别率；核心技术之一“奇辉千语”语音识别系统，获国际挑战赛团队第三名，处于国际领先地位；对轨旁车辆综合智能检测系统 3D 检测功能进行系统升级，故障预测及健康管理系统上线，进一步提升了产品运用可靠性，该系统获得 2021 年中关村轨道交通国际创新创业大赛二等奖，被中关村轨道交通视频与安全产业技术联盟评为“视频监控示范工程”；推出了铁路平交道口智能安全防护系统，为货场平交道口提供了一套旨在最大限度降低道口事故，避免铁路行车中断及车辆损坏和人员伤亡的行之有效的管理系统。谢谢。

5.请公司介绍一下去年推出的网轨隧智能综合检测系统的应用作用。

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！网轨隧智能综合检测智慧运维平台，由接触网动态检测系统、轨道动态检测系统、限界动态检测系统、接触网巡检系统、轨道巡检系统、隧道巡检系统及地面健康管理系统组成。系统融合了机器视觉技术、激光测量技术、惯性基准技术、三维成像技术等先进技术手段，实现城市轨道交通接触网、轨道、隧道的三位一体的全方位智能安全检测。通过前端车载检测系统，结合地面健康管理大数据分析技术，对城轨运营设施安全及寿命进行预测预判，以精检慎修为原则，运营系统智能调度维护，精确定点检修，大数

据智能运维，设施设备寿命分析，实现由“周期修”到“状态修”的智能化运维管理体系。谢谢。

6.请问公司是否有进行股权激励的打算？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股权激励对于促进公司治理提升、保持核心骨干人才稳定、助力科技创新都有积极的作用，公司始终关注核心管理团队及骨干员工与公司的共生发展，通过不断完善中长期激励以及短期薪酬相结合的方式激发员工积极性以及创造性，近十年来已累计推出 5 期股权激励计划，未来公司将继续积极采取各项措施激励团队活力，共促公司发展，若有明确股权激励计划，公司将按照相关规则要求履行信息披露义务，谢谢！

7.董秘您好，公司从德国子公司引进的中/高频车载辅助电源系统现在发展怎么样？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！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、效率高等特点，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。截止目前，该产品已成功获得中车长春轨道客车股份有限公司、中车株洲电力机车有限公司、中车青岛四方机车车辆股份有限公司等几大主机厂的供应资质，在立足广州市场的同时积极开拓其他城市市场，在重庆、深圳、丽江等城市取得应用业绩，国内累计中标金额超过 1 亿元，为未来规模化拓展奠定基础。谢谢。

8.请问段总，如何看待公司各项费用率的水平？改善空间和改善措施分别有哪些？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司各项费用率在轨交行业处于中上水平，公司将采取强有力的控费措施以降低费用占比、提高盈利能力，具体措施包括：一是进行行业对标分析，以优秀标杆为目标，寻找差异原因，加以提升改进；二是严格预算管理、严格费用审批，避免浪费和低效支出；三是强化绩效

考核，通过人员优胜劣汰等方式提高人均效率。以上措施多管齐下，确保费用收入比在合理区间。谢谢。

9.请问董秘，“一带一路”公司参与了哪些？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！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步伐之一，一方面继续加强与国内具备资质的总包商平台深化合作，借船出海；另一方面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。谢谢。

10.请问张总，请问公司未来业务的方向是什么？现有业务如何进行整合？低效资产是否有处理的打算？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司持续将轨道交通产业作为核心业务，同时基于现有核心技术和优势资源，积极探索新能源、工业互联网等新行业应用；经过对现有业务的系统梳理整合，目前公司已形成地面电气装备、车辆电气装备和智慧化解决方案三大业务板块和完善的售后维修及运营维护服务体系，后续将围绕上述业务板块持续优化资源配置，形成竞争合力。关于资产处置方面，公司一直坚持做实资产，适时评估各类资产质量，不断优化资产结构，确保良好的资产状态。谢谢。

11.公司 2021 年年度报告显示，应收账款已高达 13 亿元，与公司营业收入基本持平，面对如此大规模的应收账款，公司如何管理应对？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司主要客户为中国中车旗下各车辆主机厂、各铁路路局、各城市轨道交通运营公司等，历史上较少发生坏账损失。

应对措施：第一，明确责任，加强回款考核。公司将应收账款回款纳入市场人员业绩考核范围，成立回款专项小组协同各子公司跟踪回款进度，定期组织会议跟踪讨论，重点加强大额超长期应收账款催收力度，制定逐笔回款策略并积极跟踪落实，持续改善公司现金流情况，提高应收账款周转率。第二，审慎决策新业务，强调流动性。公司审慎决策开发新业务，重视合作伙伴和客户信用状况，将新业务的运营指标纳入决策范围，防范新业务给公司造成的流动性风险。谢谢。

12. 公司股价近期一直处于低位没什么起色，除了市场系统性风险，还有其他因素吗？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股价表现受多方面影响，公司将持续加强提高经营管理效益，提升企业的长期投资价值；同时，公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，切实履行上市公司信息披露义务，做到应披尽披，保证信息披露的真实、准确及完整。谢谢。

13. 现在做轨道交通的公司那么多，面临现有市场，如何做好企业发展，保持竞争优势？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司深耕轨道交通行业二十年，从单一轨道交通地面电源设备提供商，发展成为业务布局涵盖轨道交通车辆、电务、工务、供电、运营等专业领域的综合解决方案提供商，公司业务已覆盖国家铁路18个路局集团公司、全部轨道交通运营城市及中国中车核心车辆厂。

战略规划方面，在公司实现“地面到车辆、增量到存量，走向国际化”的战略转型阶段，公司已逐步构筑基于产品跨界式增长的商业模式和能力，并沉淀和积累了丰富的战略规划能力与落地执行经验。同时，公司围绕平台化公司的建设思路，开展轨道交通运维系统总包、系统集成等新商业模式和储能、新能源与清洁能源等赛道的探索，基于未来商业机会与战略方向从事前瞻性研究、项目调研、研发投入等，这些举措都使公司各项业务产生新的协同效应并不断打开新的增长空间。

管理团队和人才布局方面，公司 2021 年下半年圆满完成新一届董监高换届选举工作，董监高成员背景多元化，不仅有在财务会计、企业管理、法律法规等方面的专业人才，更有与公司业务紧密相连的行业专家，为董事会科学决策提供保障，保证公司未来发展的科学性、专业性、合规性；同时，随着近年公司的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，公司不断加大专业性、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。

技术创新方面，公司始终坚持以自主研发驱动企业发展的理念，依托长期以来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。从健康管理、节能环保、信息化、智慧化等方面展开新方向研究和技术储备，从客户价值思维、精益管理思维、财务成本思维开展新产品研发工作，实现产品精益化、功能化、效率化；同时加强资质认证、准入评审、专利申请等工作，保障公司技术方面的核心竞争力。

市场拓展方面，公司以营销委员会为管理中心，敏锐应对市场变化，在把握行业发展态势的同时，对集团市场和子公司市场部的协同运作机制进行整体规划安排，加强项目跟踪与分析，聚焦客户需求，实现内部信息及时准确共享，保持传统产品竞争优势，加大新产品规模化拓展，保障在手订单有序交付，最终实现业绩良性增长。

内部运营方面，公司将继续优化管理机制，提升经营质量，加强公司运营、生产优化，提升管理效率，及时识别运行风险，实现全过程控制。谢谢。

14.请问张总，工控集团已经入主公司半年多，这期间给公司带来的积极改变有哪些？工控集团对公司的定位是什么，未来将如何进行赋能？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！工控集团一直将鼎汉技术做为工控集团发展轨道交通产业的重要战略支撑点之一，并持续为鼎汉技术提供发展动能和经营保障。赋能方向主要体现在以下四个方面：第一，管理方面，导入国资先进管理理念和管理手段，进一步提升企业运营效能；第二，市场方面，积极为公司争取大湾区轨道交通市场订单；第三，资金方面，提供多种融资途径，降低财

务费用，保障资金安全；第四，业务方面，支持开展内部协同，探索新的产业赛道，支撑企业转型升级。谢谢。

15. 总裁，工控入住鼎汉以后，已经提供的支持有哪些，未来有哪些赋能的计划？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！赋能方向主要体现在以下四个方面：第一，管理方面，导入国资先进管理理念和管理手段，进一步提升企业运营效能；第二，市场方面，积极为公司争取大湾区轨道交通市场订单；第三，资金方面，提供多种融资途径，降低财务费用，保障资金安全；第四，业务方面，支持开展内部协同，探索新的产业赛道，支撑企业转型升级。谢谢。

16. 公司每年财务费用这么高，新财务总监有没有什么降费的计划？工控会不会提供资金的支持？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司将拓宽融资渠道，保障资金安全。通过国资赋能，从战略合作银行取得低息银行授信，置换现有高成本贷款，降低财务费用；进一步加强费用梳理及控制，制订各项费用标准，避免低效支出；通过强化绩效考核，提高人均效率。谢谢。

17. 公司未来发展战略可否介绍一下？

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，以多产品综合实力构建系统性壁垒，早期介入布局千亿级新兴市场。在当前全球能源格局不断演变的背景下，公司积极研究储能、新能源与清洁能源发展趋势，坚持内生创新，提升产品面向节能减排、绿色环保的技术引领优势，同时围绕符合国家战略方向、与公司优势高度协同的新领域、新赛道展开延伸拓展，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，加快实现公司产值与市值“双百”目标。谢谢。

18.公司现在在手订单情况如何？今年交付进程是否顺利？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！截至 2022 年 3 月 31 日，公司在手订单共计 21.91 亿元，为全年业绩实现提供保障。2022 年第一季度，受疫情影响，部分轨道交通项目建设进度放缓，客户要货延迟，同时相关地区停工停产导致供应链受阻，公司整体生产进度滞后，发货不及预期；就全年看，在国内外环境、疫情防控等依然复杂严峻的形势下，加大基建投资仍然是 2022 年稳增长的主要抓手之一，公司将积极跟踪在手订单的项目建设情况以及客户需求，柔性排产，保障交付，同时不断推进新订单中标、提升内部管理效率、改善盈利质量，努力完成年度经营目标。谢谢。

19. 北京疫情反复，公司是否被封控管理？对贵司的正常运作是否有影响？
谢谢。

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！受本轮疫情影响，公司严格落实北京市疫情防控政策要求，控制到岗员工上限，采取远程会议、居家办公、现场轮值等各种形式保证公司正常沟通与运转。到岗员工严格遵守每日核酸要求，持北京健康宝绿码方可进入办公区域进行工作。公司北京办公区域主要为管理总部，生产基地、研发中心等根据区位优势分布在广州、江门、东莞、成都、深圳、芜湖、大连等城市，北京的防疫措施目前不会对公司生产经营产生重大不利影响。公司将密切关注疫情变化，保障公司员工健康安全的同时，有序推进公司的日常经营及生产建设。谢谢。