

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：2023-01

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 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	长安基金、昊泽投资、城泰投资、北京量化投资、中源投资、钜豪投资、中盛恒升投资、中和资本、铂岳资产管理、华软新动力、中乾资本、平安证券、宁波银行、开元资产、路演天下、申万宏源证券、柒零资本、德邦证券、昆仑天下（北京）投资等
时间	2023年4月13日 下午 14:00
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；鼎汉智能、鼎汉奇辉总经理 李正倩；证券事务代表 孙书瑾
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)	1、投资者交流材料（PPT）； 2、调研记录（发言要点）。
日期	2023年4月13日

发言要点：

一、公司情况介绍

鼎汉技术成立于 2002 年，是一家提供轨道交通高端装备及智慧化解决方案的高新技术企业，并于 2009 年 10 月成为第一批深圳证券交易所创业板上市公司。公司登陆深圳证券交易所创业板以来，充分利用创新型上市公司平台优势，通过“内生+外延”并驱发展方式，形成轨道交通地面电气装备、轨道交通车辆电气装备、轨道交通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，现部署营销及服务平台遍布全国 50 多个城市以及德国、法国等地，覆盖国内众多轨道交通线路，海外应用业绩覆盖 30 多个国家和地区，产品在轨道交通多个细分市场占据行业领先地位。公司总部设在北京，并在欧洲（德国）、中国设有多个研发中心及生产基地，近三年研发投入均超过 1 亿元，在轨道交通电源、空调、电缆、智慧化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。截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有专利 203 项，其中发明专利 47 项，实用新型专利 143 项，外观设计专利 13 项；软件著作权 241 项。公司员工人数超过 1,600 人，其中工程技术背景人员超过 400 人。

2020-2022 年，受外部环境复杂演变、国内管控政策调整等影响，轨道交通行业建设进程放缓，部分客户原有项目计划调整，致使公司各项经营环节交货周期延长，项目进度延后、供应链条受阻，回款进度放缓，对公司经营业绩造成了较大影响。面对多重压力挑战，公司变革营销管理模式、加大市场拓展力度，2022 年公司全年新增订单 24.08 亿元，较上期增长 58.83%，截至 2022 年 12 月 31 日，在手订单 27.28 亿元，较上期增长 49.64%，新增订单及在手订单数量均创历史新高。2023 年，随着国家促进经济增长的各项政策陆续出台、行业环境的持续复苏，以及公司各项改革措施逐步见效，公司业务有望进入新的增长周期。

更多内容详见《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：贵司近三年扣除非经常性损益后的净利润均为负值，2023 年如何扭转亏损现状？

2020-2022 年，公司业绩均未达预期，主要原因系近年来外部环境复杂多变，导致公司盈利水平受到影响；其中，2020 年考虑到防控常态化等对国家投资项目可能造成的影响，以及部分子公司持续面临的经营风险，2020 年对因收购上述公司形成的商誉计提减值准备 41,348.32 万元；2022 年外部影响仍未得到有效好转，收入及毛利率下降、销售费用及研发费用的持续投入、资产减值及计提坏账准备导致公司净利润亏损 19,641.80 万元。

2023 年，随着国家促进经济增长的各项政策陆续出台、行业环境的持续复苏，以及公司各项改革措施逐步见效，公司业务有望进入新的增长周期。公司 2023 年将从以下方面努力完成各项经营目标。

1、保障在手订单顺利交付，同时加大市场拓展力度

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，实现在手订单到业绩的转化落地。公司设立了独立并经专业培训的技术服务团队及营销售后团队，能够在产品安装调试、使用过程中到现场指导和测试，并由专人负责售后服务中的技术服务保障，定期进行客户满意度和客户需求调查，及时处理客户期望、意见和投诉。

公司将不断夯实生产运营的基础管理，持续推进精益生产，对产品的质量、交付和成本明确提出更高的要求 and 目标，提升内部供应链交付的准确率、及时性和质量；另一当面，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。

2、提高财务管理水平，降本控费，保障盈利能力

公司将进一步优化融资手段，合理运用融资工具、拓宽融资渠道、降低财务

成本；坚决贯彻和持续优化“以收定支”政策，优化收支预算与管理，落实应收账款“规模不扩张、结构不恶化”要求，重点推进五年以上逾期应收账款专项追讨工作，保障公司资金安全，提高资金使用效率；做好预算管理工作，加强财务开支的审核，杜绝不合理开支；做好产品毛利率的分析和管控，保障公司盈利水平；严控人工成本，进一步优化人员岗位和薪酬结构，提高工作效率。

问：想了解更多海外市场的拓展计划？

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，公司将继续加强与国内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。

目前，公司正积极跟随国家战略方向走出海外，在“一带一路”沿线争取有更多的业务拓展。除此之外，对于海外的投资可能会相对谨慎一些，受复杂的国际形势影响，海外资产目前存在较大风险，国内市场仍然是公司市场拓展及业绩实现的重点。

问：公司未来规划是否还有收购需求？

就目前的外部环境和公司实际情况而言，公司在投资方面会相对谨慎，但仍然会积极对与公司技术基础、客户积累、战略方向有协同性的资产保持持续关注。一方面，公司积极研究人工智能、节能减排、绿色环保方面的技术，并已取得一定成效，在此基础上向数字经济、储能、新能源等领域延伸拓展，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；另一方面，公司将进一步加大回款力度，保障资金安全和流动性，为未来投资并购提供现金流基础，同时不排除未来通过发行股份的方式购买优质资产。目前暂未有明确意向。

问：2022 年 11 月前新设立许多子公司，请问还基于什么原因？

目前公司的子公司主要是通过新设和并购两种形式产生，新设的子公司主要是为了紧抓各地方轨道交通发展机遇，积极跟随相关地方产业政策，通过投资合作等方式，进行业务布局并获得市场订单。例如 2022 年，为紧抓成都市轨道交通产业生态圈建设规划政策带来的广阔机遇，按照“立足成都、覆盖西部、辐射全国”的发展路径，公司与成都轨道产业投资集团有限公司合资设立控股子公司成都鼎汉轨道装备科技有限公司，建设西南区域“轨道交通智慧环保空调开发、制造、销售、运维检修”中心，助力成都轨道交通产业“建圈强链”建设，推动成都轨道交通品牌“走出去”。

问：公司每年计提坏账准备较多，海外市场的回款情况如何？国内如何管理应收账款回款工作？日常如何进行风险防范？

公司在海外的子公司 SMART 日常经营以其原有团队为主，同时，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，海外子公司的客户主要为国际知名轨道交通主机厂，具备较强的履约能力，产生坏账的情况相对较少，近年来，随着国际经济形势的不利变化，个别规模较小的客户存在经营不善的情况，但该部分坏账计提和核销不会对公司造成较大影响。

公司国内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。为防止应收账款持续扩大给公司资金和盈利带来的影响和风险，公司积极采取以下应对措施：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，成立专门机构负责回款管理，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。

问：磁浮技术在未来轨道交通行业的发展和应用趋势如何？

磁浮交通是城市轨道交通的制式之一，但从目前市场来看占比较小，截止2022年底，占比仅0.56%，目前城市轨道交通的主流制式仍然是地铁。未来随着新材料、新技术、新需求的不断出现，磁浮交通有望迎来新的发展和市场机遇。目前，公司信号智能电源系统、屏蔽门/安全门系统均已在磁悬浮列车车站中获得应用。

问：贵公司在二级市场上的规划？

股票二级市场的价格受到政治经济环境、财政金融政策、市场系统性变化、投资者投资风格和公司基本面表现等多方面影响。资本市场风格切换多变，上市公司应立足自身，从经营改善、业绩增长、战略规划、产业布局等方面，持续创造价值。在此基础上，加强与广大投资者的沟通交流，了解股东诉求与心声，充分传递公司信息与价值，努力实现公司内在价值在资本市场获得广大投资者的信赖与认可。

问：公司智能化的产品和服务包括哪些？在行业中竞争力如何？未来发展前景如何？

公司轨道交通智慧化解决方案主要包括智慧货运系统、智慧客运系统以及智慧安全运维系统等，具体涵盖货车装载状态高清智能检测系统、智慧货场解决方案、铁路货运站天眼智能监控系统、智慧车站解决方案、智慧旅服系统、智能反恐安全管控系统、网轨隧智能综合检测智慧运维平台、值乘标准化分析系统、地铁车辆 360° 智能检测系统等十余项系统及解决方案；此外公司已将智慧化技术引入轨道交通空调产品，推出智慧空调系统，监控并调整列车空调运行状态，自动故障诊断及预警、减少故障率、简化维修保养工作。

公司的智慧化解决方案以国家产业政策引导为方向、行业变革趋势和客户需求为基础，运用云计算、大数据分析、图像识别和机器学习等人工智能技术，持续创新并不断获得市场突破，多项子系统处于行业领先地位，其中货车装载状态高清智能检测系统、地铁车辆 360° 智能检测系统等在技术竞争力和市场占有率处于行业首位。

在新一轮科技革命和产业变革的浪潮推动下，我国轨道交通行业信息化建设步入快速发展阶段，《新时代交通强国铁路先行规划纲要》及《中国城市轨道交通智慧城轨发展纲要》为行业未来信息化发展确定目标，人工智能等新技术的推动，将有望为行业的智能智慧发展带来新的变革并提供更多创新和市场机遇。公司正在对相关技术进行深入研究，尤其在图像、语音、数据等多模态融合分析方面，结合公司轨道交通行业 AI 类产品和解决方案，已在轨道交通旅客和货主服务、智慧运维、应急管理等多个场景进行研究应用，未来将持续提升产品竞争力，致力于成为轨道交通行业 AI 技术应用的领导者。