

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：2025-04

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 √其他：参加“广州工控上市公司2025年半年度集体投资者会议”
参与单位名称及人员姓名	工控集团、鼎汉技术、广日股份、山河智能、润邦股份、金明精机、广钢股份、孚能科技、其他参会嘉宾及投资者
时间	2025年09月15日 上午09:00-11:30
地点	广州越秀国际会议中心、全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长：顾庆伟先生 董事、总裁：张谦先生 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	1、公司基本情况介绍； 2、互动问答。
附件清单(如有)	1、调研记录（发言要点）。
日期	2025年09月15日

发言要点：

一、公司情况介绍

北京鼎汉技术集团股份有限公司(以下简称“鼎汉技术”、“公司”)成立于 2002 年 6 月,是一家从事轨道交通各类电气化高端装备及智能信息化系统解决方案研发、供应和维护的高新技术企业。2009 年,鼎汉技术在深圳证券交易所上市,成为中国第一批创业板上市企业(股票代码:300011)。公司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,覆盖国内所有轨道交通线路,海外应用业绩覆盖 30 多个国家和地区,在中国与欧洲设有 7 个研发中心,6 个生产基地,员工数量约 1,500 人,其中工程技术背景员工人数超过 400 名。鼎汉技术近年围绕研发的投入超过 1 亿元,专业知识产权超过 400 项。

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,同时于近年来推出新能源热管理系统、抛光机器人、分选机器人、智慧仓储等新产品,实现向新能源、智能制造、AI+等领域的延伸拓展,构建起轨道交通“基本盘”+新兴业务“加速器”的“1+N”高端制造业务版图。

二、互动问答

1.公司如何通过深化人工智能(AI)等相关技术应用,进一步提升在轨道交通智能运维领域的核心竞争力,并实现从轨道交通向其他领域延伸应用?

回复:公司自成立以来始终秉持创新驱动发展理念,以“技术深耕+应用创新”为驱动,在物联网、大数据、人工智能、机器学习及大模型等新兴技术领域持续深耕,积累了丰富的行业应用经验。在此基础上,我们在轨道交通智能运维方面打造了一系列具有自主知识产权的智能化系统与解决方案,包括车底智能检测机器人、网轨隧综合智能运维系统、城轨车辆综合智能运维平台等,显著提升了轨道交通检测、监测、诊断与维护等方面的智能化水平。

在 AI 技术应用方面,公司持续推动产品向智能化、高端化方向演进。例如,

列车在站运行状态监测系统通过集成计算机视觉与深度学习算法，实现对车辆关键部件的自动识别、异常标注与实时报警，显著提升了检测效率与故障响应速度；轨旁综合检测系统平台融合自研多模态大模型与华为盘古大模型，具备高清图像智能识别、受电弓滑板状态评估及轮对损伤分析等功能，构建了面向全寿命周期管理的智能运维能力。

面向未来，公司一方面围绕轨道交通行业政策方向，推动公司主业向更智能、更绿色、更高端不断升级；另一方面，积极把握人工智能与机器人等产业创新发展政策，加快物联网、机器学习、图像视觉、大模型等前沿技术在其他重点行业的融合应用，拓展新能源、智能制造等领域的市场空间，构建公司第二增长曲线。

通过跨领域的数据积累与技术复用，公司将进一步强化 AI 模型的泛化能力与工程化落地水平，实现技术成果在多元场景中的迁移应用，并以反哺机制持续推动轨道交通智能运维系统的迭代升级，助力公司构建以新质生产力为核心的高质量发展新格局。

2. 鼎汉技术在保障轨道交通基本盘领先优势与稳定发展的同时，是如何围绕新能源、人工智能、智能制造等前沿领域布局新兴增长点，进而成功构建起“1+N”高端制造业务蓝图的？

回复：鼎汉技术依托深厚扎实的技术积累、高效务实的创新能力、敏捷先进的研究平台以及业态完善的国资体系，在持续夯实轨道交通装备这一“基本盘”的基础上，近年来积极拓展新能源、人工智能、智能制造等多个新兴领域，并不断实现业务突破，逐步构建起“1+N”高端制造业务蓝图。

轨道交通“基本盘”方面，公司紧抓线路新建、设备更新、智慧化升级等行业机会，加大市场及研发投入，持续巩固信号电源系统、车辆中高频辅助电源、特种空调及线缆、智慧化解决方案等核心产品的领先地位，并不断通过创新升级，引领细分行业技术发展，如一体化电源系统采用高压直流技术，实现产品可靠性提升的同时大幅提升效率和节约空间，获得铁道学会铁路科技一等奖，并已实现广泛应用；轻量化中高频辅助电源系统以小型轻量、高效节能、绿色低噪等优势，

已在国家“十四五”规划确定的新高铁重大科研项目中获得试用；特种空调产品利用综合直流技术提升效率及减重节能、应用环保制冷剂及变频热泵等技术，助力双碳目标。

在“N”个新业务加速器方面，公司以轨道交通车辆空调技术积累为基础，完成工程机械热管理、储能热管理风冷、液冷等全功率段机组样机开发和试用，已在多家知名企业实现供货；依托在物联网、大数据、云计算及大模型等技术领域的应用积累，成功开发自动分拨墙、自动化立体库、数字化工厂管理系统等产品，并已获得市场订单；以自动化控制技术为基础，融合 AI 算法、图像视觉及传感器技术，推出应用于打磨、抛光、上下料、分拣作业等场景的智能机器人，已获得小批量订单。

目前，公司“1+N”高端制造业务版图已初见成效，未来，公司将继续立足轨道交通行业领先优势，以创新驱动多元高端装备制造业务协同发展作为动力，聚焦广州市“12218”现代化产业体系构建方向，围绕工控集团打造世界一流的创新驱动型工业投资集团目标，稳步推进“1+N”布局升级，为公司高质量发展持续固基、蓄能。

3.广州国定增公司股票进展如何？定增完成后，会为公司带来哪些积极影响？

回复：您好！感谢您的关注。关于公司《2024 年度向特定对象发行 A 股股票方案》，目前已取得有权国有资产监督管理部门批准及深圳证券交易所审核通过，尚需获得中国证监会同意注册的决定后方可实施。待定增完成后，积极影响主要体现在三个方面。其一，有利于进一步巩固国有资本控股权，优化公司股权结构，提升公司法人治理水平，推动国有资本优势资源持续赋能公司高质量发展；其二，能为公司研发提供资金支持，推动优势资源向人工智能、大数据、机器识别、绿色环保等前沿技术布局，加大新质生产力培育，提升公司综合竞争力，促进公司持续健康发展；其三，可提升公司资金实力，为公司生产经营、业务拓展、研发投入提供有力资金支持，提高公司的持续经营能力与整体抗风险能力，夯实

未来发展根基。谢谢！

4.公司主要客户是国有铁路集团、城市地铁公司还是总包商？下半年计划如何拓展新客户（如三四线城市、跨行业客户）？

回复：您好！感谢您的关注。公司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。公司紧抓集团经营战略及目标，锚定市场开拓作为核心抓手之一。一方面，持续优化营销管理平台，形成三级营销管理组织模式，聚焦核心区域，夯实优势市场，利用区域优势深挖潜能扩大份额，借助优势市场资源辐射边缘市场，重点布局设备更新及售后维保市场，把握存量市场机遇；另一方面，通过压实、强化市场考核机制，实施浮动激励奖励措施提升团队主观能动性。2025年1-6月，公司获得新增订单8.30亿元，较去年同期取得良好增长。谢谢！

5.看到公司的公告，有液冷设备，为什么没有添加液冷概念？

回复：您好！感谢您的关注。据了解，一般“XX概念”是不同的证券交易分析软件依据其自身的搜索及关键字识别逻辑等对股票进行题材概念分类，且不同证券交易分析软件对特定概念的分类并不完全一致。谢谢！

6.前五大客户营收占比多少，是否存在客户集中度过高、依赖单一客户的风险？

回复：您好！感谢您的关注。公司2025年半年度前五大营收46,181.27万元，占主营业务收入比例64.70%。公司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。轨道交通行业产业链各环节市场集中度较高，头部企业占据绝大多数市场份额，且竞争格局相对稳定。公司在长期的经营发展过程中，成功实现“地面到车辆、增量到存量、走向国际化”的战略落地，完成从单一产品供应商到聚焦轨道交通高端装备及智慧化综合解决方案专家的战略转型。公司同步构筑基于产

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，使公司各项业务具备协同效应。同时，公司积极推动国际先进技术的国产化与国内创新应用的国际化，市场影响力和产品先进性持续提升。目前，公司已成为国内少有具备“地面到车辆”跨专业业务布局，并能实现国内外资源双向对接的轨道交通装备企业，为公司后续新产品研发应用、市场空间拓展及业务高质量增长提供了坚实的战略基础，谢谢！

7.公司本期不进行利润分配，请问具体原因是什么？

回复：您好！感谢您的关注。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，锚定市场开拓、科技创新、降本增效三大核心抓手，同时运用好资本市场工具，强化价值管理，支撑公司业绩增长与高质量发展，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。谢谢！

8.主营业务成本同比变化多少？若成本上升，公司已采取哪些降本措施，预计能降低多少成本？

回复：您好！感谢您的关注。上半年，主营业务成本占收入比同比增长 2.15 个百分点，随着市场竞争加剧，报告期部分原材料价格上涨，同比变动主要系受会计政策调整的影响，公司根据《企业会计准则解释第 18 号》（财会[2024]24 号）的规定将保证类质保费用计入营业成本，主营业务成本有所增长，同口径对比主营业务成本占收入比无大幅变动。公司将通过构建精准成本分析系统，推进成本管控标准化建设，强化产供销协同运作，全面提升成本管控效能，实现成本的有效控制与优化。谢谢！

9.上半年研发投入金额及占营收比例同比变化多少？研发投入预计何时能转化为产品竞争力，提升毛利率？

回复：您好！感谢您的关注。上半年，公司研发投入 5,464 万元，占主营收入比 7.65%，同比对比未发生大幅变动，公司持续推动产品向高端化、智能化、绿色化不断升级。截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有专利 173 项，其中发明专利 62 项，实用新型专利 92 项，外观设计专利 19 项；软件著作权 302 项；研发人员 340 人，占员工总人数的比例达到 23.43%。在研发管理方面，公司通过成立科技创新委员会进行研发管理。一方面，优化配置研发资源，加大对优质项目研发的支持力度，严格设定里程碑目标，不断提升研发项目市场转化效率；另一方面，积极研究探索前沿技术，结合公司技术沉淀及优势积累，推动公司业务转型升级，强化科技护城河，构建新的业务增长点。此外，公司贯彻“创新之道，唯在得人”的理念，加强研发队伍建设、提高技术攻坚能力、激活创新发展组织。谢谢！

10.请问目前公司主要业务的营收占比是多少？哪个板块是未来重点发展方向？

回复：您好！感谢您的关注。公司主营业务聚焦轨道交通领域，通过“内生+外延”并驱发展方式，形成轨道交通车辆电气装备、轨道交通地面电气装备、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，同时于近年来研发、推出新能源工程车热管理机组、抛光机器人、分选机器人等新产品，实现向新能源、工业机器人等领域的延伸拓展。2025 年半年度公司车辆电气装备、地面电气装备、智慧化解决方案占主营收入比重分别为 58.59%、31.84%、9.58%。随着轨道交通行业新建项目的持续发展以及在运行设备陆续进入维护更换周期，公司迎来良好的发展机遇；同时，人工智能、大数据、绿色环保等新技术在行业内的深度应用，为公司技术创新、研发平台建设带来新的挑战。一方面，公司紧抓行业增量及存量市场机会，加大业务拓展力度，报告期内业务规模稳中有增；另一方面，公司坚持研发投入，持续推动现有产品的迭代升级以及新产品的持续创新，谢谢！

11. 轨道交通行业正往“智能化、绿色化”转型，在这些新兴领域的技术储备或产品布局如何？是否有相关研发项目落地，预计何时能产生营收？

回复：您好！感谢您的关注。公司积极研究探索前沿技术，结合公司技术沉淀及优势积累，推动公司业务不断向智能化、绿色化、高端化转型升级，已逐步构建起轨道交通“基本盘”+新兴业务“加速器”的“1+N”高端制造业务版图。在新能源领域，公司新能源热管理机组已实现从技术研发到市场应用的关键突破。目前，公司基于轨道交通特种空调的技术平台，已基本完成风冷、液冷全功率段样机的开发和试用，产品能适应多种复杂工况。在客户方面，公司不仅已向山河智能、广汽领程、南京华士等客户实现批量供货，同时也已完成成为三一重工、河北宣工、佛山飞驰等知名企业配套产品的开发和试制验证，正为批量生产做准备。在智能制造领域，公司以物联网、大数据、人工智能、云计算、大模型等新兴技术在轨道交通领域的丰富应用经验为基础，成功布局了自动分拨墙设备、自动立体库、数字化工厂管理系统等智能制造相关业务。截至 2025 年半年度报告披露，公司智能制造业务已实现超过 2300 万订单落地。谢谢！

12. 上半年营收微增仅 0.76%，请问新签订单金额同比变化如何？是否有单笔超千万元的大额订单？

回复：您好！感谢您的关注。公司上半年新增订单 8.30 亿元，较去年同期增加 23%，取得良好增长。上半年公司新增订单中超过千万的大额订单 12 项，金额合计 2.8 亿元。谢谢！

13. 近年来轨道交通行业是否面临产能过剩、价格战加剧的情况？未来计划如何提升市场份额？

回复：您好！感谢您的关注。关于行业现状，我们认为传统装备领域确实存在结构性产能过剩与价格竞争。但市场正从“大规模新建”转向“存量更新”与“技术升级”，“低端过剩、高端不足”是核心特征。为提升份额，鼎汉将聚焦三大方向：1、技术引领：全力发展智能化、绿色化创新产品，以高附加值技术优势避

开价格战。2、服务延伸：从卖产品转向提供全生命周期服务，增强客户粘性，开拓运维、信息化升级等后市场。3、开拓新域：积极布局新市场，将核心技术向工业、新能源等新产业跨界应用，积极关注海外市场发展。我们将通过持续创新和价值延伸，实现有质量的高效增长。感谢！

14. 广州工控系作为重要股东，与公司在战略协同上有哪些具体进展？未来是否会进一步深化合作？

回复：您好！感谢您的关注。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。通过导入业务资源，助力公司拓展业务领域；通过支持信贷额度，保障公司资金链稳定；通过协助公司项目落地，促进公司业务发展；通过输入优秀管理人才，提升公司管理水平。2024年9月，公司控股股东工控资本本着对公司未来发展的坚定信心，拟全额认购公司非公开发行全部股份，截至目前已取得有权国有资产监督管理部门批准及深交所审核通过，还需获得中国证监会同意注册的决定后即可实施。未来，国有资本将持续赋能，推动上市公司进一步做大做强，助力公司高质量发展，谢谢！

15. 本次增发最长多久有结果？增发的目的除了降低资产负债率外，有无引进国资控股提高运营水平的可能？

回复：您好！感谢您的关注。公司向特定对象发行股票项目，目前已取得有权国有资产监督管理部门批准及深交所审核通过，需获得中国证监会同意注册的决定后方可实施，具体完成时间需以中国证监会的注册进度为准。2021年，公司积极响应国家政策引导，完成混合所有制改革，成为国有控股企业中的一员，国有资本基于现有优势，通过导入业务资源、支持信贷额度、协助项目落地、输入优秀管理人才等多种举措在资金、业务、资源等多维度为公司赋能。本次发行由公司控股股东工控资本作为唯一的发行对象全额认购，更是体现了对于公司控股股东对公司未来发展的坚定信心与长期价值的认可。谢谢！

16. 股价反映的是公司价值，基于目前的现状，公司的应对措施是什么？

回复：您好！感谢您的关注。公司股价在二级市场的表现受到国际形势、宏观政策、行业发展、市场情绪、公司经营业绩等多重因素的影响。2025年上半年，公司通过强化预算管理、严格控制各项成本费用，营销财费用率较上年同期相比下降 2.33 个百分点。截至半年度报告披露，公司智能制造业务已实现超过 2,300 万订单落地，市场拓展、项目研发等各个方向都在有序推进。未来，公司将紧抓集团经营及战略目标，锚定市场开拓、科技创新、降本增效三大核心抓手，夯实优势市场、挖潜研新、强化内部管理，聚势谋远，竭尽全力突破增长天花板，同时公司也将继续加强与投资者的各项沟通交流，不断传递公司价值和发展变化，我们将努力创造更多的价值回报广大投资者，谢谢！