

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：2023-03

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	2023年5月23日 15:00-17:00
地点	同顺路演平台： https://board.10jqka.com.cn/ir
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 2022 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	2023年5月23日

提问及回复：

1.你好董秘，公司的电气装备有没涉及到高压快充方面？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司的关注！公司提供轨道交通车辆充电桩，具有高压快充方面的技术储备。谢谢。

2.请问贵司在人工智能领域是否有布局

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！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。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，是公司现有核心业务板块之一；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。谢谢。

3.顾总，对现在公司股价有什么看法，几年前你参与的高管定增价都在14.91元，现在跌到这个位置有什么感想。请不用假大空的回复（如市场，疫情）

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！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，我于2014年、2017年通过定增方式增持公司股份，都是基于对公司未来长远发展的信心，虽然近年来公司业绩以及股价受到宏观经济、疫情爆发、行业发展放缓等多重不利影响，但公司在内部管理改善、新产品创新、新领域布局等各个方面仍坚持投入并获得良好进展，2022年公司新增订单及在手订单均创历

历史新高、2023 年一季度公司营业收入同比增长 13.04%，归母净利润同比增长 104.46%，经营性现金流大幅改善，各项生产经营表现迎来良好发展趋势，同时公司也积极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。

4.公司在 2023 年有无新的订单，截止目前手握订单有多少？

财务总监段辉泉回复：您好，感谢您对公司的关注！截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单为 26.71 亿元，为全年业绩实现提供保障。就全年看，随着国家促进经济增长的各项政策陆续出台，以及行业环境的持续复苏，公司各项改革措施逐见成效，公司业务有望进入新的增长周期。公司将积极跟踪在手订单的项目建设情况以及客户需求，保障经营质量，实现订单转化，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。

5.@董事长顾庆伟 最近一直跌，是什么原因

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！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，公司目前生产经营等各项工作均有序推进。谢谢。

6.@财务总监段辉泉 公司资金是否充裕，资产负债率大概多少？

财务总监段辉泉回复：您好，感谢您对公司的关注！公司截至 2023 年 3 月 31 日，货币资金余额为 3.8 亿元，资产负债率为 62.5%。谢谢。

7.顾总，最近有接到国外的订单吗

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司紧跟“一带一路”发展倡议，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。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。公司将持续跟进各项海外业务机会,不断扩大市场布局,落实“走向国际化”发展战略。谢谢。

8.@董事长顾庆伟 对于近几年公司的业绩波动很大,贵公司有什么举措规划以此来稳固公司健康持久有竞争力的发展吗?

董事长顾庆伟回复:您好,感谢您对公司的关注!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。一方面公司将积极跟进国家战略规划,紧抓行业复苏带来的机遇,加大研发创新及市场拓展力度;另一方面继续夯实内部改革成果,增强集团化管控、集约化运作能力,加强成本管控、管理创新能力,进一步强化精益运营和精益管理,不断提升公司盈利能力和核心竞争力,推动公司高质量发展。谢谢。

9.公司中报完成订单任务量是多少,回款情况怎么样?公司有没有手掌识别方面的技术储备?

总裁张凯杨回复:您好,感谢您对公司的关注!公司2023年中报暂未发布,但截至2023年3月31日,公司在手订单为26.71亿元。在手订单包括轨道交通地面电气装备、车辆电气装备、智慧化解决方案三大业务板块产品,覆盖国家铁路以及城市轨道交通、地方铁路等领域,不同领域、不同产品自获取订单到完成交付、确认收入周期不等,具体需要根据项目建设进度、客户要货需求、合同约定安排等进行交付,一般将会在6个月至2年之间陆续完成,同时也会存在项目建设、客户要货提前或滞后等其他影响交付计划的情形。

回款方面,公司持续加大回款力度,成立回款专项工作小组,压实应收账款清收责任,并出台“以收定支”的内部政策,保障资金安全和提升资金使用效率。一方面,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；另一方面，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。

公司目前暂未布局手掌识别方面的技术，公司将根据行业市场及产品实际需要，密切关注相关新技术应用发展动态，积极探索与公司战略业务布局方向匹配的创新结合。谢谢。

10.@董事长顾庆伟 最近有并购意向吗？并购的方向是什么

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司关注！公司一直持续关注对规模适当、有市场影响力、有增长潜力、与现有产品具有良好市场协同效应的轨道交通领域细分市场的优质企业探讨资本合作事项，目前暂未有明确的进展。谢谢。

11.@财务总监段辉泉 请问目前订单情况如何？

财务总监段辉泉回复：您好，感谢您对公司的关注！截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单为 26.71 亿元，为全年业绩实现提供保障。就全年看，随着国家促进经济增长的各项政策陆续出台，以及行业环境的持续复苏，公司各项改革措施逐见成效，公司业务有望进入新的增长周期。公司将积极跟踪在手订单的项目建设情况以及客户需求，保障经营质量，实现订单转化，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。

12.@董事长顾庆伟 你好，老总，持有贵公司股票 3 年了一值不离不弃，亏损巨大，公司今年怎么维修市值管理，怎么提升市场形象

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！当前，公司已具备产品协同创新、技术引领能力与综合解决方案供应能力。伴随着公司二十多年来在轨道交通行业的经验积累与沉淀，公司将一方面继续保持并提升既有市场占有率及竞

争能力，另一方面重点发力新产品、新业务的市场突破，公司各业务子公司市场拓展团队持续发力，订单获取能力得到有效提升。未来，随着行业周期回暖、公司新产品的持续拓展、现有产品布局的协同效应以及公司内部管理效率的不断优化、生产制造能力精益求精，公司有信心、有能力在行业周期性变动、资本市场轮动中实现价值，以回报广大投资者的支持。谢谢。

13.顾总，请问在手订单这么多，今年有条件实现盈利吗！估计盈利会有一个亿吗！

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司关注！公司的收入确认主要来源于订单的陆续交付，截止 2022 年末，公司在手订单为 27.28 亿元，为 2023 年实现收入提供坚实基础。随着生产销售工作的不断开展，新的订单持续中标签单，在手订单陆续交付，在手订单数据也会实时滚动。从近 5 年数据看，公司次年交付的订单平均占上年末在手订单超过 75% 以上，公司订单的交付与项目建设进度、客户要货计划等密切相关，存在一定的不确定性，以上转化率仅供参考，公司一方面推进在手订单有序交付，另一方面，继续加大各项降本控费措施的执行力度，提升公司盈利能力，努力完成全年经营目标。谢谢。

14.@董事长顾庆伟 业绩说明会本身就是文字方式，还是说就我看到的是文字？

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的业绩说明会以文字问答方式召开。谢谢。

15.@独立董事陈特放 广州国资委是否会考虑到将相关协同的资产注入上市公司，比如人工智能、机器人、储能这方面的资产

独立董事陈特放回复：您好，感谢您对公司的关注！公司一直持续关注对规模适当、有市场影响力、有增长潜力、与现有产品具有良好市场协同效应的轨道交通领域细分市场的优质企业探讨资本合作事项，公司国有股东广州工控通过导

入业务资源、支持信贷额度、协助项目落地、输入优秀人才等多举措在资金、市场、业务、资源、管理等方面为公司赋能。未来若有相关资本运作计划，公司将根据相关法律法规及监管要求及时履行信息披露义务。谢谢。

16.请问公司的轨道交通智慧化解决方案里面具体包含哪些东西

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！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。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，是公司现有核心业务板块之一；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。谢谢。

17.@董事长顾庆伟 芜湖电缆和广州工控的广州电缆是否会考虑到协同发展，将芜湖鼎汉做大做强

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司关注！公司持续跟进广州工控内部的各项业务协同机会，如有合作机会将积极推进和参与，努力实现公司高质量发展。谢谢。

18.@董事长顾庆伟 鼎汉最近几年研发投入非常大，也取得丰硕成果，但轨交行业较复杂，投资多回报少，公司是否有跨界拓展，提高公司盈利水平，摊薄研发成本！

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司目前主要聚焦在轨道交通领域，但未来将根据行业发展趋势及市场应用需求不断拓宽公司业务布局，紧跟政策导向，持续向轻量化、智能化、绿色化、低碳化、环保化转型升级。谢谢。

19.贵公司有没有参与中吉乌铁路项目？

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！中吉乌铁路项目我司正在积极跟进参与中，目前暂未进入我司涉及的设备招标采购阶段。谢谢。

20.@董事长顾庆伟 请问顾总，贵公司在市场地位上，与其他几个轨道交通方面的公司，存在怎样的差距？技术方面，贵公司有没有巨大的优势产品？

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！随着行业不断发展，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，公司不仅在车辆电气、地面电气、智能运维服务等细分领域持续创新，且在多装备整合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。公司解决方案在轻量化、智能化、绿色环保、信息化方面的技术积累以及创新突破已走在行业前列，基于公司业务布局的协同优势，公司有能够提供符合未来发展的更有竞争力的解决方案，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。谢谢。

21.顾总，定增价 14.91 元，加之资金财务成本，按现在这么低的价格，公司应该回购股份。请问有回购增持计划吗。

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司目前暂无回购计划，谢谢。

22.请问贵公司的产品在哪些领域有应用？

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！公司成立二十多年来，聚焦

轨道交通行业，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，同时覆盖高铁、普通铁路及地铁、单轨、磁浮等不同类型城轨的综合解决方案提供商。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，覆盖国内众多轨道交通线路，海外应用业绩覆盖 30 多个国家和地区。谢谢。

23.公司从做信号电源发家致业，直至现在一直为核心产品，市场占有率高，请问去年在信号电源方面有没有新的产品突破

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！公司作为轨道交通信号智能电源系统领导者，先后凭借全高频信号电源、全数字化智能稳压信号电源和新一代铁路不间断信号电源系统等产品引领了轨道交通信号电源行业的数次技术革新，通过引入双总线架构技术、树状拓扑配电技术、高频隔离技术、交流并联技术、软开关技术、智能运维技术等，进一步提高产品技术水平，提升产品整体性能，从而保障公司在细分领域的市场占有率持续领先优势。谢谢。

24.您好，国外订单目前趋势怎么样

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！公司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。

25.最近有并购意向吗？并购的方向是什么

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司关注！公司一直持续关注对规模适当、有市场影响力、有增长潜力、与现有产品具有良好市场协同效应的轨道交通领域细分市场的优质企业探讨资本合作事项，但目前暂未有明确意向。如有相

关事项，公司会根据深交所信息披露相关规则履行公告义务。谢谢。

26.@董事长顾庆伟 刚刚浏览了一下贵司网站，解决方案与服务支持一栏，很多技术问题的解决方案展示都还停留在 2017 年年底，这么多年过去了，贵司就没有其他新技术方案展示吗？

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司的新产品、新业务、新动向，除在网站进行展示和宣传外，也会通过鼎汉技术公众号和定期报告向广大投资者进行发布，请您关注。公司将积极完善宣传工作，及时维护公司网站信息，持续向广大投资者展示公司创新成果、精神风貌、投资价值。谢谢。

27.@董事长顾庆伟 请问公司下一步计划如何布局国际市场？

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司的关注！公司在国际市场上的布局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。

28.请问公司近期有没有股份回购计划？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司的关注！公司目前暂无回购计划，谢谢。

29.@董事长顾庆伟 订单金额 27 亿了，里面利润率有多少？还有今年公司业绩会怎样？

董事长顾庆伟回复：您好，感谢您对公司关注！截止 2022 年末，公司在手订单为 27.28 亿元，为 2023 年实现收入提供坚实基础。公司的利润率表现主要受不同产品毛利率水平以及公司的内部管理效率、费用控制措施落地效果影响。

2023年，公司一方面推进在手订单有序交付，另一方面，继续加大各项降本控费措施的执行力度，提升公司盈利能力，努力完成全年经营目标。谢谢。

30.请问公司会有哪些战略转型吗？

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！公司始终坚持创新与技术引领的战略核心，推进同心多元化发展战略，一方面不断夯实产品技术领先能力，另一方面向数字经济、新能源等相关性行业拓展布局，目标发展成为具备一定规模与技术引领能力的电气装备供应商与智慧化解决方案服务商，以产品技术综合实力构建系统性壁垒。

在当前全球能源格局不断演变、数字技术与实体经济加速融合的背景下，公司积极研究人工智能、节能减排、绿色环保的产品技术，同时不断加强在高效性、可靠性、安全性方面的领先能力，符合行业发展需求与国家战略方向，并面向高度协同的新领域、新赛道延伸拓展，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。近年来，公司持续加强在智慧化运营与运维管理的投入，面向“后市场”强化布局，推动大数据、人工智能技术与“后市场”融合发展，已落地应用多项基于人工智能技术的智慧化检测、智慧化运维产品。与此同时，公司坚持运行效率与安全保障能力同步发展，积极拓展人工智能等前沿技术在轨道交通领域的深度应用，不断提升高端化、智能化、绿色化水平，助力轨道交通行业数字化转型。

公司始终坚持科技是第一生产力，实施创新驱动的发展战略，并持续推进制度与管理创新，运用好混合所有制的优势，一方面持续强化内控与精细化管理规范，另一方面发挥好协同与创新管理的灵活性，推动新产品新技术快速落地应用，深入践行“共创、共赢、共享”发展理念，持续深化改革，确保公司高质量发展行稳致远。谢谢。

31.国内地铁建设审批趋严，对公司业务影响有多大？

总裁张凯杨回复：您好，感谢您对公司的关注！目前对于符合条件的城市，

仍在积极建设地铁，其对出行便利和拉动经济是有积极推动作用的；审批趋严只是更加符合地方经济发展，防止过度建设，使得投资建设更加科学合理，对整个行业的总量空间影响是有限的。同时除地铁外，还有其他制式的城市轨道交通，如磁悬浮、轻轨、有轨电车、市域铁路等等，所有城轨制式的公里数依然持续上升，截至十四五末规划 1.3 万公里，为行业发展提供了保障。谢谢。

32.@董事会秘书李彤 请问李总，今年轨交市场怎么看？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司的关注！随着防控政策放开以及宏观经济迎来复苏，轨道交通行业投资建设陆续恢复。

根据国家铁路局数据，2023 年 1-4 月旅客发送量较去年同期相比增加 111.9%，固定资产投资完成额 1674 亿元，较去年同期相比增长 6.3%，国家铁路建设全年发展趋势向好。

城市轨道交通方面，城市轨道交通作为国际公认的低能耗、大运量的绿色交通，以其速度快、效率高、污染小等特点，成为绿色出行首选，截止 2022 年，在建项目的可研批复投资累计 46208.39 亿元，在建线路总长度 6350.55 公里，在建项目可研总投资与过去 10 年累计投资额相当，建设总量可观。根据中国城轨协会预测，“十四五”期末城轨交通运营线路规模将接近 1.3 万公里，2023 年-2025 年投资约超过 2 万亿，城轨市场伴随城市化发展、稳增长预期、政府融资方式多元，中短期内，城轨（含市域）建设有望超预期。谢谢。

33.现在维保项目占公司收入比多少，今年多少增长。

财务总监段辉泉回复：您好，感谢您对公司的关注！公司目前维保项目占收入总额超过 15%。公司目前具备轨道交通地面电源维护维修、车辆 DC600V 电源装置 E2/E3/E4/E5 修、动车电源维修、DC600V 电源更新、空调 E4/E5 修等维修能力。公司拥有超过 300 名专业服务人员、14 个技术服务和备件中心、6 个全产品技术服务与咨询中心，服务网络遍布全国所有地铁城市，覆盖全部 18 个路局集团公司、全部地铁公司及核心车辆维修维护基地，能够为客户提供 7*24 小

时服务。随着公司产品在网维修量增加，维保服务收入额呈增长趋势。谢谢。

34.@董事会秘书李彤 公司的现在订单是否充足，技术是否在行业领先，对于 ai 这块，公司是否有在研发？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司关注！截止 2022 年末，公司在手订单为 27.28 亿元，充足的在手订单为 2023 年实现收入提供坚实基础。

随着行业不断发展，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，公司不仅在车辆电气、地面电气、智能运维服务等细分领域持续创新，且在多装备整合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，公司解决方案在轻量化、智能化、绿色环保、信息化方面的技术积累以及创新突破已走在行业前列。

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。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，是公司现有核心业务板块之一；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。谢谢。

35. 公司对持续多年的低股价有什么看法？有没有市值提升计划？2023 年前五个月新签订单如何呀？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司的关注！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。公司将继续坚持研发创新，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。

36.@董事会秘书李彤 董秘您好，请问咱们公司在国企改革的大背景下有何布局？

董事会秘书李彤回复：您好，感谢您对公司的关注！公司控股股东选派总裁及财务总监参与公司经营管理工作，对公司业务经营及资金管理进行整体把控；通过不定期开展战略研讨工作，明确企业的功能定位、发展目标和发展思路，提出了一揽子行动计划，确定了公司一体化电源等 13 个项目作为公司未来三年的重点战略项目，有序推进各项目实施，其中一体化电源、新能源工程车热管理等项目已取得重大突破；公司充分发挥国有控股股东资源优势 and 上市公司原有积累，紧抓“十四五”轨道交通建设等发展契机，进行集团内部协同合作，截至 2022 年末，公司已与金明精机、韶铸集团、万宝电机、山河智能等兄弟企业开展了一系列卓有成效的业务协同。未来，公司将进一步整合自身在工业自动化和信息化的核心技术和丰富经验，在通用平台建设、智能工厂建设、智慧园区建设等领域开展全方位业务协同。谢谢。