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：2026-04

投资者关系活动类别	□ 特定对象调研　□ 分析师会议 □ 媒体采访　□ 业绩说明会 □ 新闻发布会　□ 路演活动 □ 现场参观 √ 其他：鼎汉技术投资者开放日活动
参与单位名称及人员姓名	招商证券、国海证券、华福证券、复泉基金、麻王投资、抱石商业投资、坤酉基金、中金资本、格栅汇、领路资本、凯鼎投资、前海鸿富、中基基金、红猫私募等
时间	2026 年 11 月 25 日下午 14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：张谦先生 董事、副总裁、董事会秘书：李彤女士 市场中心总经理：孙阳波先生 证券事务代表：张馨月女士
投资者关系活动主要内容介绍	现场参观、座谈
附件清单（如有）	1、参观情况 2、互动问答（发言要点）
日期	2026 年 11 月 25 日

一、参观情况

本次投资者开放日活动在公司广州总部（广东省广州市海珠区昌岗西路 8 号自编 11 栋北半部分 302 号）举行。投资者参观了公司产品展厅，实地了解了公司生产经营、技术研发及产品制造等情况，重点了解了鼎汉技术的发展历程、主营业务、产业布局、核心产品及技术创新成果。通过实地参观，投资者对公司的业务布局、技术实力、产品应用及生产运营情况有了更加直观、深入的认识。

二、互动问答（发言要点）

1.未来五年公司如何看待新增市场与后市场的收入结构变化？后市场主要有哪些增长机会？

回复：从目前的经营情况来看，公司后市场业务收入占比近年来持续提升，业务规模稳步增长，已逐步成为公司重要的业务增长来源。这一变化也体现了公司正在根据轨道交通行业发展阶段的变化，持续优化业务结构。

从未来发展来看，随着国家铁路和城市轨道交通运营里程不断增加，早期投入运营的线路及设备逐步进入维修、更新和改造周期，存量市场将释放出持续的业务机会。公司目前重点关注以下几个方向：

一是车辆空调大修及维保业务。随着轨道交通车辆逐步进入大修周期，车辆空调系统的维修、维护及更新需求将持续增加，公司将依托现有产品和客户基础，进一步挖掘存量市场机会。

二是信号电源设备维护及更新改造。公司信号电源产品在国内市场具有较高的市场占有率。随着新一代高压直流一体化电源技术逐步推广，以及既有设备进入更新周期，将为公司带来新的改造和替换需求。

三是智能检测与智能运维业务。随着轨道交通设备运行年限增加，既有检测设备的技术升级需求逐步显现。公司将重点关注国铁供电检测、车辆检测以及车载和轨旁检测设备等的更新升级，利用机器视觉、智能化等新技术拓展相关业务。

四是存量设备模块化改造及局部替换。考虑到部分业主在设备更新方面存在资金安排和实际运营需求，公司也在积极探索更加灵活的改造模式，即除了对整

套设备进行更换，也同时通过模块替换、局部升级等方式，帮助客户降低改造投入，同时为公司创造新的业务机会。

从盈利能力来看，后市场业务相较于新增市场具有一定的毛利率优势。随着后市场收入占比进一步提高，有望对公司整体毛利率和盈利能力形成积极支撑。

公司未来仍将坚持新增市场与后市场并重的发展思路，在保持传统新增市场竞争优势的同时，进一步挖掘存量设备的维护、更新和智能化改造需求，推动后市场逐步成为公司重要的收入和利润来源。

2.公司提出“1+N”战略，目前新能源、人工智能、低空经济、智能制造等新业务的收入规模还比较小，公司预计这些新业务何时能够形成盈利和规模化商业化？未来增长主要依靠轨道交通新增市场，还是会重点转向新业务？

回复：公司提出“1+N”战略，核心思路是在持续做优做强轨道交通主业的基础上，积极培育新的业务增长点。现阶段，公司仍将轨道交通作为核心基本盘，不会因为拓展新业务而削弱对传统主业的投入。

从轨道交通市场来看，铁路领域仍具有良好的市场发展空间。根据国铁集团“十五五”时期发展目标，到 2030 年，全国铁路营业里程将达到 18 万公里左右，其中高铁 6 万公里左右，复线率和电气化率分别达到 64%和 78%，铁路网络规模、质量及覆盖能力有望进一步提升；城轨方面，截至 2025 年末，营业里程 1.3 万公里，在实施的建设规划线路总长 4,525.86 公里，可统计的在实施建设规划项目可研批复总投资额 3.4 万亿。根据相关修程修制规定，列车在运行 5 年—12 年或达到一定里程数，会陆续进入大架修以及四/五级修期，随着既有轨道交通线路运营年限增加，相关设备的维护、维修及更新改造需求逐步显现。近年来，公司持续推进后市场业务布局，相关业务收入占比呈现持续提升趋势，业务结构得到进一步优化。未来，公司将结合行业发展情况和自身业务基础，统筹推进新增市场与后市场业务发展，进一步巩固轨道交通主业的市场基础。

新业务方面，公司坚持立足自身技术积累和产业基础，围绕现有核心技术的延伸应用，积极拓展新能源、智能制造及人工智能等相关领域。其中，新能源方面，公司围绕储能变流器、逆变器及系统集成等产品持续开展技术研发和市场拓

展，并积极推进相关项目；在人工智能及具身智能领域，则重点探索相关技术与现有轨道交通装备、智能运维和温控管理业务的结合，推动现有产品的智能化升级和新应用场景的拓展。

公司不会简单地从轨道交通转向新兴业务，而是希望通过轨道交通主业的持续经营和后市场拓展夯实发展基础，同时推动新业务逐步实现项目落地、商业化和规模化。未来，公司希望通过“1+N”战略的持续实施，为可持续发展和新的增长空间奠定基础。

3.公司海外业务收入占比约 10%，但海外项目毛利率相对国内偏低。海外业务主要通过哪些方式开展？汇率和回款周期对项目收益有何影响？

回复：公司海外业务目前主要通过两种方式推进：

一是“借船出海”，依托国内大型轨道交通企业及产业链合作伙伴的海外项目资源，积极参与国际市场拓展，争取相关配套业务机会。通过加强与国内产业链企业的业务协同，推动公司轨道交通产品和技术服务走向海外市场。

二是自主拓展海外市场，直接对接海外铁路、地铁业主及相关主机厂。公司已在越南等市场开展业务拓展尝试，并通过行业展会等渠道，与来自欧洲、中东、东南亚、南美等地区的海外客户建立联系，进一步挖掘国际市场需求。

从区域布局来看，公司将结合全球轨道交通市场的发展情况及自身业务基础，积极关注海外市场机会，重点围绕具有一定市场需求和发展潜力的区域开展业务拓展。同时，公司将充分发挥德国子公司在国际业务运营方面积累的经验，持续完善海外市场拓展和项目管理机制，加强项目全过程风险管控，提升国际化经营能力。未来，公司将根据海外业务发展情况和实际项目需求，适时优化海外业务布局，进一步提升本地化服务和市场拓展能力。

对于海外业务，公司在拓展过程中也充分关注项目盈利能力、汇率波动及回款周期等因素。考虑到不同国家和地区在市场环境、客户需求及项目执行条件等方面存在差异，公司会结合具体项目情况，做好前期评估和风险管控，合理安排合同条款及项目实施方案。

4.公司前三季度业绩承压的原因是什么？

回复：一是收入确认方面。截至 2026 年三季度末，公司在手订单保持一定规模，但受部分客户要货计划调整、项目建设进度放缓等因素影响，部分项目实施及交付进度有所延后，未能按照原计划确认收入，对公司阶段性经营业绩产生了一定影响。

二是成本及毛利率方面。近年来，轨道交通市场竞争日趋激烈，部分项目面临一定的价格竞争压力。同时，铜、铝、钢等大宗原材料以及部分电子元器件、芯片等采购成本有所上涨，进一步增加了公司生产经营的成本压力，对产品毛利率和整体盈利水平产生了一定影响。

针对上述情况，公司正积极采取多项经营改善措施，包括加强项目交付与生产组织管理，提升内部运营效率，通过采购、设计及生产等环节持续推进降本增效，同时进一步拓展后市场业务，加快培育新能源、智能制造及人工智能等新业务，持续优化业务结构，努力改善经营质量和盈利能力。

5.公司应收账款体量仍较大，公司采取了哪些措施？四季度回款目标是什么？

回复：应收账款管理是公司当前经营管理工作的重点之一。针对应收账款管理面临的实际情况，公司已从组织管理、专项清收、合同管理及资金使用效率等方面建立了相应的管理机制。

一是建立集团层面的应收账款管理机制。公司成立了专门的回款管理组织，通过定期召开专题会议，持续跟进各子公司的应收账款情况，及时识别和解决回款过程中的问题。

二是加强超期及疑难账款的专项管理。针对账龄较长、回收难度较大的应收账款，公司进一步明确责任分工，强化内部考核，并根据不同客户及项目的实际情况制定相应的清收措施，推动存量应收账款逐步回收。

三是持续优化合同管理和客户信用管理。公司持续完善合同付款条款，加强客户信用评估，从业务源头改善回款条件，合理控制应收账款规模和回款周期，降低资金占用。

四是加强项目结算与资金支出管理。在积极推进应收账款回收的同时，公司

也注重加强新项目结算、供应商付款及采购支出的统筹管理，优化资金使用效率，提升整体经营性现金流管理水平。

下一步，公司将继续强化应收账款全过程管理，落实各项回款管理措施，加强对重点客户和重点项目的跟踪，积极推进应收账款回收及项目结算工作，持续改善资金周转效率。

6.公司控股股东广州工控能够为公司带来哪些支持？未来是否存在进一步资本运作或优质资产注入的可能？

回复：自完成混合所有制改革以来，广州工控作为公司的控股股东，在产业资源协同、业务拓展及战略发展等方面为公司提供了有力支持。

一是产业资源与业务协同。广州工控旗下拥有多家产业链相关企业，为公司拓展业务合作提供了良好的资源基础。目前，公司已与山河智能、广日股份等集团内企业开展业务合作，并积极探索在新能源、储能及相关产业领域的协同机会。通过发挥集团内部产业资源优势，有助于公司拓展新的业务场景和市场空间。

二是综合平台与项目资源支持。依托广州工控的产业平台及资源优势，公司能够进一步拓宽与产业链上下游企业、相关机构及合作伙伴的沟通渠道，提升项目对接和资源整合能力，为现有业务拓展及新业务培育创造更多合作机会。

三是资本运作与产业整合。公司将结合自身战略发展需要，积极研究通过投资并购等资本运作方式，整合与现有业务具有协同性、具备发展潜力的优质产业资源。同时，对于广州工控体系内培育成熟、与上市公司业务具有较强协同性的优质资产，公司也将结合实际情况，研究通过适当方式开展产业协同及资本合作的可能性，进一步发挥产业资源与上市公司资本平台的协同效应。

广州工控为公司带来的不仅是股东层面的支持，更重要的是产业资源、业务平台及战略发展空间方面的赋能。未来，公司将继续围绕“1+N”战略布局，积极发挥控股股东的产业资源优势，深化产业协同，探索符合公司发展需要的资本运作机会，推动上市公司产业价值和长期发展能力持续提升。

7.公司在人工智能领域具体布局了哪些方向？具身智能相关投资对公司业务有什么意义？

回复：公司在人工智能领域主要围绕三个层面进行布局：

一是科研与内部赋能。公司与中国科学院深圳先进技术研究院共建联合实验室，希望借助其科研资源及云脑系统，推动人工智能技术在公司研发、生产制造和内部管理等环节的应用，提升整体运营效率和智能化水平。

二是产业应用平台。公司通过“鼎汉智飞”平台，积极探索人工智能及相关技术在智慧能源、智慧交通、零碳园区、低空能源补给等场景中的应用，推动公司既有技术能力向新的产业领域延伸。

三是具身智能领域。公司参股了由中国科学院深圳先进技术研究院孵化的明德智能机器人企业，积极关注具身智能技术及产业发展，探索相关技术在产业场景中的应用机会。同时，公司也希望结合自身在轨道交通装备等领域的业务基础，进一步探索双方在技术研发、产品应用及市场拓展等方面的协同空间。

从公司自身业务来看，我们更加关注人工智能技术与既有产业基础的结合。例如，在轨道交通领域，公司一方面在推进空调 AI 智能控制技术研发，希望通过智能算法根据环境变化动态调节设备运行，实现节能降耗；另一方面，公司也在探索人工智能技术在存量设备智能运维、检测及改造等领域的深度应用。

公司布局人工智能是希望依托自身在轨道交通装备领域积累的技术优势，通过技术创新与产业协同，持续拓展业务布局和应用场景，培育公司未来发展的新增长引擎。

8.轨道交通领域的高压直流技术能否迁移至数据中心、算力中心？公司目前推进到什么程度？

回复：公司认为，轨道交通领域积累的高压直流及电力电子技术具备向数据中心、算力中心等新兴应用场景迁移的基础。

从行业发展趋势来看，随着人工智能大模型训练与推理需求持续增长，数据中心、算力中心对供配电系统的安全性、稳定性、能效及散热能力提出了更高要求，HVDC、SST、储能、液冷等先进技术方案正逐步成为算力基础设施建设的重要技术方向。

从技术储备和应用基础来看，公司依托在轨道交通电力电子及温控领域的长

期技术积累，已形成一定的技术优势。其中，公司采用 HVDC 技术的轨道交通一体化电源系统获得中国铁道学会铁道科技奖，并已在多个铁路局集团及地铁公司实现批量应用，验证了公司在电力转换、系统集成等关键技术领域的工程化能力。同时，公司开发的储能液冷/风冷热管理系统及新能源汽车商用车热管理系统已实现小批量应用，在液冷及热管理等相关技术领域积累了初步的产品应用经验。

公司将以现有成熟技术和产品应用经验为基础，持续关注 HVDC、SST、液冷等先进技术的发展趋势及市场机遇，积极评估相关技术向数据中心、算力中心等智能算力基础设施领域延伸应用的可行性。目前，公司在该领域尚无订单落地，相关业务仍处于市场拓展和应用机会探索阶段。未来，公司将结合具体项目需求，稳步推进技术方案适配及应用落地，积极培育新的业务发展方向。