

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：2020-03

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>北京辖区上市公司投资者集体接待日</u>
参与单位名称及人员姓名	线上投资者交流
时间	2020.9.8 下午 15:00-17:00
地点	全景·路演天下（投资者关系互动平台） <a href="http://rs.p5w.net/html/123204.shtml">http://rs.p5w.net/html/123204.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 顾庆伟；财务总监 刘洪梅；董事会秘书 李彤
投资者关系活动主要内容介绍	投资者互动问答
附件清单	投资者互动主要问答记录
日期	2020.9.8

### 发言要点：

#### 1、公司在新冠疫情期间采取了哪些应对措施，效果如何？

您好，感谢您对公司的关注！2020年上半年，全球遭受“新冠疫情”巨大冲击，世界经济陷入严重衰退。面对严峻风险挑战，为降低疫情对我国经济社会的冲击，中央陆续出台一系列抗疫情、稳增长政策，其中包括加快推进国家规划明确的重大工程和基础设施建设等措施。2020年上半年，我国经济先降后升，

二季度经济增长由负转正，主要指标恢复性增长，经济运行稳步复苏。面对严峻复杂的内外经济环境，公司继续以“打造轨道交通行业最值得信赖的国际一流企业”愿景为导向，坚持“地面到车辆、增量到存量、走向国际化”的发展战略不动摇。上半年，公司管理层在保障员工生命财产安全的前提下，及时调整各项经营安排，采取多种措施保障生产经营工作安全有序开展，努力降低疫情对公司生产经营的不利影响。公司逐步克服“新冠疫情”带来的轨道交通产业链上中下游复工速度不一、原料采购不畅、客户要货延迟、项目招标延迟等具体困难，完成销售收入 54,198.14 万元，比上年同期下降 22.60%，完成归属于上市公司股东的净利润 2,484.77 万元，比上年同期减少 22.61%。其中，第二季度完成营业收入 34,656.04 万元，环比增长 77.34%，完成归属于上市公司股东的净利润 5,111.06 万元，环比增长 294.61%。2020 年下半年，公司管理层和全体员工将紧抓“新基建”带来的重大行业发展机遇，内部做好降成本、控费用、提效率、促创新工作，积极调整经营方针，夯实自身能力，争取主动性；外部做好迎政策、增收入、保回款、减坏账工作，争取有利外部经营环境，应对“疫情”冲击。谢谢！

## **2、公司的发展跟哪些外在因素关系较大？**

您好，感谢您对公司的关注！公司所处的轨道交通装备制造产业，产业规模、发展速度与国家宏观经济形势、铁路总公司固定资产投资规模及政策密切相关。近年来，国家层面陆续发布了《交通强国建设纲要》、《2020 年政府工作报告》、《关于粤港澳大湾区城际铁路建设规划的批复》、《新时代交通强国铁路先行规划纲要》等一系列政策，旗帜鲜明的政策指引，为轨道交通行业的发展带来新的更大的发展机遇。随着我国城市化水平的不断提升，轨道交通发展作为交通网络综合体系中重要一环，对于国民经济长期稳定发展具有重要影响。公司管理层和全体员工将紧抓重大行业发展机遇，推动公司持续快速增长。谢谢！

## **3、公司积累了哪些客户资源？同行业相比公司的客户资源优势体现在哪些方面？**

您好，感谢您对公司的关注！公司主要客户为轨道交通各主要车辆主机厂、铁路路局、城市轨道交通运营公司等，公司自设立以来，始终专注于轨道交通领

域，致力于成为轨道交通行业最值得信赖的国际一流企业，与行业内客户建立了良好稳定的合作关系，并不断通过研发创新为客户提供高质量的解决方案。公司在现有“区域代表处+主机厂代表处+产品系统部”营销组织体系基础上，继续深化整合内外部资源，贴近服务、快速响应客户需求，一方面进一步建立了公司获取客户需求、解决客户困难、分享客户资源的能力，另一方面通过战略合作方式实现携手共赢，加深与客户合作的深度与广度，为公司履行“技术推动行业进步，实现人类幸福出行”的企业使命奠定坚实基础。谢谢！

#### **4、您好，董秘，请问公司在大功率轻量化车辆电源、碳化硅高频电源上，是否有产品应用，技术是否处于行业领先？**

您好，感谢您对公司的关注！公司“220KVA+30KW 地铁列车中/高频变流辅助电源”产品为与广州地铁集团有限公司《关于轨道交通轻量化中频/高频变流辅助电源战略合作框架协议》重点产品，技术来源于德国子公司 Dinghan SMART，其产品在轻量化、小型化、标准化、高效率、低噪声等方面全球领先。与传统工频辅助电源相比，“220KVA+30KW 地铁列车中/高频变流辅助电源”功率重量从 120W/kg 提升到 240W/kg，减重约 50%；功率密度从 100W/L 提升到 160W/L，体积减少 30%；工效由 90%提升至 94%，提升 4 个百分点，节能效果显著。截至目前，该产品通过了由中国城市轨道交通协会技术装备专业委员会组织的“地铁列车中/高频变流辅助电源载客前专家评审会”，专家组一致同意该项目通过载客前评审。下一步，在广州地铁及相关单位的协助下，公司将对该产品进行“5 万公里载客运营”，在载客运营阶段进一步加强数据收集与分析研究，为产品优化完善提供依据。

此外，借助于中高频技术带来车辆电源的小型化和轻量化的优势，公司分别布局了服务于高铁车辆的 SiC（碳化硅）中频辅助变流器、双层客车动车组中频辅助变流器、涡流制动励磁电源及磁浮列车“轻量化、小型化”部件等新产品，进一步夯实了公司在轨道交通车辆创新型产品储备和技术领先性，保障公司未来持续快速发展。谢谢！

#### **5、公司在超级电容上是不是有大范围推广和使用？**

您好，感谢您对公司关注！公司再生制动能量利用系统解决方案包括超级电容储能系统和逆变回馈系统。该产品经中国城市轨道交通协会专家和学术委员会召开的相关评审会评审认定，产品技术成熟，达到国际先进水平。其中，超级电容储能系统为公司自主研发，由双向 DC/DC 变流器和超级电容柜组成，通过将列车进站制动能量吸收到大容量电容器中，并在列车出站启动加速时释放储存电能，使牵引网电压保持在设定范围内，起到削峰填谷的作用。该产品现场施工容易、维护成本低，具有效率高、寿命长、免维护的优点。该产品已在东莞地铁安装使用。公司将积极探索市场需求并进行推广应用。谢谢！

## **6、请问公司最大的经营压力是什么？**

您好，感谢您对公司的关注！公司通过“内生+外延”并驱方式，现已发展成为拥有多家国内外子公司的产业集团，收入规模不断扩大。集团化运作方式对公司内部文化融合、资源整合、技术开发、市场开拓等方面都提出更高要求；同时，收入规模和应收账款规模不断增长，公司应收账款数额的不断增加、客户结构及账龄结构改变，可能造成公司资金周转速度与运营效率降低。

为了克服经营压力，公司的应对措施包括：第一，密切关注轨道交通行业政策变化，及时调整战略规划和业务布局。第二，优化产品结构、严格控制成本、降低期间费用。第三，建立“鼎汉集团”作为管理平台，自上而下推动平台化管理。推进各业务公司的有效整合，努力提升整体效率。第四，明确责任，加强回款考核，改善账龄结构、提高营运资金周转率。谢谢！

## **7、公司在近期获得多少专利？**

您好，感谢您对公司的关注！公司新获得专利 8 项：其中发明专利 3 项、实用新型专利 3 项，外观设计专利 2 项。公司新取得软件著作权 21 项。专利详情见巨潮资讯网公司 2020 年半年报。

## **8、公司经营思路相对稳健，但在当前行业发展不算太好的背景下，怎么能有更好的发展前景？**

您好，感谢您对公司的关注！目前公司已进入第四个战略发展阶段，产品和方案面向轻量化、智能化、绿色环保创新变革升级，持续聚焦高质量技术研发 投

入，以行业发展趋势和客户需求为导向，构建细分领域先进技术核心地位。公司在大功率轻量化车辆电源、碳化硅高频电源、一体化信号电源、天然制冷剂（CO<sub>2</sub>冷媒）车辆空调、彩色全景智能图像检测、轨道交通语音识别引擎等技术均取得国际先进水平。2019年，相关产品开始进入商业应用阶段，为公司打开百亿新增市场空间。

经过前三个发展阶段的积累，公司已布局跨车辆、信号、通信、电务、运营等多个专业三十余项核心产品，“地面到车辆，增量到存量，走向国际化”发展战略取得阶段性进展，具备综合解决方案供应能力。聚焦轨道交通领域，公司将持续推进产品技术轻量化与智能环保领先优势，以自身产品协同构建更具竞争力的系统解决方案，包括减重节能综合直流系统、一体化信号电源系统、智慧空调等系统性解决方案。同时，结合在信息化领域的优势积累，叠加大数据、人工智能、传感识别、深度学习等技术创新应用升级。另一方面，持续加大运维服务投入，基于 Dinghan SMART 全球渠道拓展海外市场应用，以先进技术和产品质量为保证，面向国际市场构筑更卓越的综合能力。公司将持续探索新商业价值，不断提升公司多业务发展的健康性。谢谢！

## **9、在国际市场上，公司如何布局的？未来公司还会拓展哪些国家的市场？**

您好，感谢您对公司的关注！2017年，公司以自有资金通过香港鼎汉全资收购了轨道交通行业优质境外企业 SMA Railway Technology GmbH（已更名为 Dinghan SMART Railway Technology GmbH），迈出了国际化战略的突破性一步。Dinghan SMART 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。公司的海外市场拓展渠道主要包括：第一，公司通过具备资质的总包商为平台对外提供相关产品及服务，参与国际竞争；第二，公司通过德国子公司 Dinghan SMART 与海外主机厂及业主进行直接业务合作。Dinghan SMART 与国外各主机厂建立了长期、广泛的合作基础，将协助公司进一步打开国际市场，加强对国际轨道交通市场理解。2019年9月，Dinghan SMART 与德国铁路股份公司（“德铁”、“DB”）正式签署了关于轨道交通车辆二氧

化碳空调系统的合作协议，公司将通过相关业务平台为德铁提供更为环保的新型二氧化碳变频热泵空调系统，这些系统将应用于 94 系列双层列车。空调装车预计将于 2021 年初开始，计划试跑期为一年。试运行完成后，公司将通过 Dinghan SMART 积极争取德铁及其他国家的相关订单。谢谢！

#### **10、公司主要产品有哪些？最好看哪类产品的未来前景？**

您好，感谢您对公司的关注！公司已初步完成了支撑公司 3-5 年发展的产品储备和中期业务布局，产品和解决方案广泛深入到轨道交通车辆、信号、通信、电务、工务、运营等各专业和业务领域，具备从单项产品交付到系统解决方案供应的综合能力。公司现已形成四大核心业务板块，包括轨道交通地面电气装备解决方案、轨道交通车辆电气装备解决方案、轨道交通信息化与安全检测解决方案、轨道交通售后维修及运营维护解决方案。公司制定并实施了“地面到车辆、增量到存量，走向国际化”的战略转型，逐步构筑基于产品多元化和跨界式增长的商业模式和能力。公司的地面电源产品、车辆空调、车辆电缆等传统优势产品已广泛应用于既有轨道交通线路；屏蔽门、轻量化中频/高频变流辅助电源、智慧控制空调、天然制冷剂（CO<sub>2</sub> 冷媒）空调、再生制动能量利用系统解决方案、城轨安全检测系统解决方案、智慧车站、智慧货运、铁路货车装载状态高清智能检测系统等一系列科技含量高、附加值大的新产品、新技术已布局重点城市线路，未来将积极争取更多相关订单落地。谢谢！

#### **11、公司中标北京市轨道交通 3 号线一期工程站台门设备采购项目，请问公司能中标最大的原因是什么？**

您好，感谢您对公司的关注！该项目的成功中标，是公司继“北京市轨道交通 19 号线一期工程站台门设备采购项目”后在全国核心城市重点地铁规划线路上的又一次重大业绩，是对公司投标资质、技术优势、产品质量等综合实力的充分认可。公司的站台门系统解决方案为公司完全自主研发，国产化率达 100%；已获得 SIL2 级认证证书，可提供开放式控制系统接口，按照用户需求定制监控界面，操作便利。该系统已广泛应用于地铁、城际、高铁、磁悬浮、机场 APM 线路中。谢谢！

**12、今年全年业绩会有大的增长吗？公司高层一直减持股份，是不是不看好公司的发展前景。**

您好，感谢您对公司的关注！公司股东及相关人员减持股份是依据其个人财务规划做出的决定，不代表不看好公司发展！公司业绩情况请关注公司相关公告！谢谢！

**13、请问公司高管，你们如何判断公司未来的二级市场走势？**

您好，感谢您对公司的关注！上市公司二级市场股价波动受整体经济环境、市场因素、大盘走势、投资者心理等多方面因素影响，公司敬请广大投资者注意投资风险，谨慎投资。公司会继续坚持研发创新，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，公司有信心及能力实现更大的价值并回报广大投资者。谢谢！

**14、国际疫情依然还在蔓延，请问公司的国际业务目前发展情况如何？**

您好，感谢您对公司的关注！公司“地面到车辆、增量到存量、走向国际化”发展战略是支撑公司未来中短期稳定可持续发展的重要方向。随着公司对战略规划逐步推进，目前公司车辆装备已占公司总收入 50%以上，国际化进程初步显现，德国子公司 Dinghan SMART 轻量化中/高频车载辅助电源系统国产化落地工作进展顺利。国际化战略的实施，不仅有助于公司国际品牌的建立，更重要的是在业务上实现双向对接，即引进国外先进的工业管理经验、质量控制、技术创新、工艺制造等，以促进自身产品竞争力的提升，进一步推广国外产品在国内市场的销售，建立国外产品在海外项目与中国企业的合作；输出嫁接国内的成熟采购和制造能力，提高国外产品成本的竞争力，同时也提供未来公司车辆空调、车辆电缆等产品与国外客户的销售与合作的机会。公司国外业务占比较小，2019 年，公司国内市场销售收入占总收入的 88.89%，国内市场仍为公司业务重点区域，谢谢！

**15、公司 2020 年上半年净利 2484.77 万下滑 22.61%，请问预计全年的业绩情况将会如何？**

您好，感谢您对公司关注！2020年上半年，公司逐步克服“新冠疫情”带来的各项困难，完成销售收入 54,198.14 万元，完成归属于上市公司股东的净利润 2,484.77 万元。其中，第二季度完成营业收入 34,656.04 万元，环比增长 77.34%，完成归属于上市公司股东的净利润 5,111.06 万元，环比增长 294.61%。

2020年下半年，公司管理层和全体员工将紧抓“新基建”带来的重大行业发展机遇，内部做好降成本、控费用、提效率、促创新工作，积极调整经营方针，夯实自身能力，争取主动性；外部做好迎政策、增收入、保回款、减坏账工作，争取有利外部经营环境，应对“疫情”冲击。有关公司年度业绩情况，请关注公司相关公告！谢谢！

**16、公司今年全年能实现多大的增长。公司高层一直在减持股份，是不是对前景不看好。在德客（DOSTO）使用的 SMART 中高频辅助电源，有多大的应用空间及市场空间、能给客户节省多少成本？**

您好，感谢您对公司的关注！公司股东及相关人员减持股份是依据其个人财务规划做出的决定，不代表不看好公司发展！公司全年业绩情况请关注公司相关公告！公司中高频电源技术的使用可使电源系统整体重量大幅减轻至 40%以上、体积减小 30%以上，电源效率提高 5%以上。谢谢！

**17、贵公司核心技术，护城河有吗？**

您好，感谢您对公司的关注！公司深耕轨道交通多年，始终坚持研发投入与技术创新，地面电源高频化、智能化、一体化，推动标准升级，更好的可靠性和适应性持续行业领先。车辆辅助电源，在轻量化、更高频率、更小体积、更可靠、更高效率与节能性能方面实现了全球领先，技术体系从铁路、城轨、高铁低功率到高功率全面覆盖，成为车辆电气解决方案最全的服务提供商；车辆辅助电源尤其在减重节能方面的突出性能表现，得到行业客户及专家的一致认可，有望成为促进车辆电气装备应用水平提升的重要产品技术。信息化与安全检测解决方案，围绕行业需求，融合机器视觉、人脸识别、包含行业术语的语音识别、行业数据采集、分析、联动专用算法，促进旅客运输服务、反恐安全、设备运维效率的提升，以智能反恐、智慧化车站、智能监测与装备健康管理等综合解决方案，降低



客户运营维护成本；天然制冷剂（CO<sub>2</sub>冷媒）空调、综合直流空调、车辆智慧空调系统，代表着轨道交通空调面向绿色化、节能化、智能化发展的技术前瞻性，为公司未来抓住更多由科技创新引领、技术核心驱动的行业机遇奠定基础；站台门产品装备加智能化服务解决方案，成为轨道交通后市场最佳服务商之一。谢谢！

**18、请问公司是否参与粤港澳大湾区城际铁路项目的竞标，目前项目开展情况如何？贵公司目前研发的碳化硅高频电源主要应用于哪些场景，谢谢！**

您好，感谢您对公司的关注！公司高度重视“粤港澳大湾区”轨道交通建设规划带来的巨大产业机会。公司已在广州、深圳设立研发中心，并在广州、东莞、江门设立维修中心和生产基地，能够快速响应，就近服务客户。公司地面电源产品、车辆空调、车辆电缆等传统优势产品已广泛应用于“大湾区”既有轨道交通线路；屏蔽门、轻量化中频/高频变流辅助电源、智慧控制空调、天然制冷剂（CO<sub>2</sub>冷媒）空调、再生制动能量利用系统解决方案、城轨安全检测系统解决方案、智慧车站、智慧货运、铁路货车装载状态高清智能检测系统等一系列科技含量高、附加值大的新产品、新技术已有相关布局，未来积极争取更多相关订单落地。公司将推出更多节能、环保、绿色、智慧的轨道交通电气产品，为“轨道上的大湾区”加速！

公司已经具备碳化硅应用的能力，相关碳化硅车辆电源产品尚处于研发阶段。未来将根据客户需求，推出相关产品。谢谢！