

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：2024-01

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 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	2
地点	价值在线路演平台： <a href="https://eseb.cn/1e4vGtby2Ry">https://eseb.cn/1e4vGtby2Ry</a>
上市公司接待人员姓名	公司董事长顾庆伟先生；独立董事王萌先生；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
附件清单(如有)	投资者提问及公司回复
日期	2024年5月7日

提问及回复：

1.尊敬的领导您好，之前董秘回复 2024 是公司“深化改革，厚积薄发”之年，公司将会深入改革、科技引领、资本助力，有以下 3 点需要咨询：

□:厚积薄发，公司是否有新的研发突破？

□:资本助力，是准备引入哪些资本，对我们小投资有何影响？

□:2024 公司基本面变好股价却出现了非理性的下跌，公司是否有考虑维护市值！

您好，感谢您对公司的关注！

研发投入方面，公司在轨道交通领域深耕多年，始终保持研发高投入，连续多年每年研发投入超过 1 亿元，打造了深厚的技术壁垒与完善的产品核心技术体系，同时建立起相应的知识产权保护体系。截至 2023 年末，公司拥有专利 200 项，其中发明专利 70 项，实用新型专利 112 项，外观设计专利 18 项；软件著作权 263 项，产品面向智能化、轻量化、绿色化不断创业升级，同时于近年来陆续推出电动化工程车热管理系统、储能热管理系统、智能工业机器人、立体仓库系统等新产品。

资本助力方面，公司将努力通过引入中长期机构投资者、优化股权结构、建立中长期激励约束机制、探索通过资本市场平台实现公司向新领域/新市场/新业务的延伸拓展、加强投资者关系管理工作等方面，充分发挥上市公司平台优势，提升公司价值、助力公司发展。

公司高度关注二级市场股价波动，力争通过战略发展目标落地、经营业绩改善、投资价值有效传递等方式向广大投资者展示公司价值，努力实现公司市值稳定增长。谢谢！

2.车辆电气装备利润从 22 年 31.19%提升到 23 年 35.43%的原因是什么？

您好，感谢您对公司的关注！车辆电气装备毛利率 2023 年较 2022 年增长 3.6 个百分点，一方面是公司订单的有序交付，车辆电气装备收入增加 10,178 万元，相应的固定成本摊薄，提升综合毛利率；另一方面公司通过资产结构优化，

减少固定成本提升毛利率，另外车辆电气装备业务内部交付人员的整合，减少人员成本，导致毛利率增长。谢谢！

### **3.公司的电缆产品是否有新的突破，请详细介绍一下，谢谢！**

您好，感谢您对公司的关注！2023年，公司全资子公司芜湖鼎汉“耐高低温超柔型动力跳线电缆”与“耐酸耐碱轻量化特种电缆”获得芜湖市科学技术局颁发的《高新技术产品认定证书》。

**耐高低温超柔型动力跳线电缆：**作为轨道交通车车辆用跳线电缆，一个重要的性能就是弯曲性，所以对电缆本身的柔软性有着较高的要求，同时由于弯曲时产生的内应力，也提高了材料本身的耐高温性，以便于更多的应用场合。芜湖鼎汉研发的耐高低温超柔型跳线电缆在进行安装和拆卸时，在满足大弯曲环境安装的同时，还可以来自抵抗外界的作用力，所以要具有高标准的物理机械性能，如：抗拉强度、断裂伸长率等特性要求。

**耐酸耐碱轻量化特种电缆：**随着轨道交通产业不断发展，轨道交通运输设备的速度在不断加快，车辆整体减重需求不断增加。电缆作为车辆设备的必须的一部分也需朝耐酸碱和轻量化发展，基于上述发展趋势，芜湖鼎汉设计了一种耐酸耐碱轻量化特种电缆，考虑到车辆受到有浓酸和碱污染的特殊环境下，提高电缆相应指标，可满足客户对此类环境的要求。谢谢。

### **4.公司今年一季度业绩怎么样？**

您好，感谢您对公司的关注！2024年1-3月，公司完成营业收入27,513.21万元，较上年同期增长2.92%；完成归属于上市公司股东的净利润483.03万元，较上年同期增长217.45%；截至2024年3月31日，公司在手订单为26.88亿元。上述业绩变动的主要原因为：一方面，公司制定了科学的生产计划，一季度实现订单的有序交付，营业收入较去年同期稳中有增；另一方面，公司前期不断优化资产结构，固定成本得到有效改善，毛利率较去年同期得到了较大提升；在资金

管理方面，坚决贯彻和持续优化“以收定支”政策，提高资金使用效率，降低融资成本，财务费用较去年同期得到明显改善。谢谢。

**5.顾总，请问贵司在新能源领域布局情况如何？有没有新进展？**

您好，感谢您对公司的关注！2023 年度，公司为三一汽车制造有限公司开发了复合式热管理机组，该热管理机组包括两套独立的系统：一套为解决锂离子电池散热的热管理系统，一套为驱动电机、电机电控和充电机 OBC 散热的热管理系统，目前已实现装车并通过测试。除山河智能、三一汽车制造有限公司外，公司已积极开展与其他工程机械公司技术交流与合作，并在绿色智造、零碳排放等方面进行联合探索，助力推进工程机械行业电动化转型。公司凭借轨道交通特种空调系统多年的设计研发经验与技术积累，目前正在研发用于集装箱储能、工商业储能、户用储能产品的多款插框式、机柜式储能液冷机组系列产品，提供全链条温控解决方案，响应国家双碳节能减排政策，赋能电网综合调峰调频。谢谢。

**6.公司去年归母净利润大幅上升，主要原因是什么，在降本增效方面是否会持续推进？**

您好，感谢您对公司的关注！2023 年，公司严格贯彻“以收定支”政策，落实应收账款“规模不扩张、结构不恶化”要求，长周期应收账款专项收回工作开展效果良好，实现经营活动产生的现金流量净额 11,895.53 万元，同比由负转正；通过进一步规范和完善融资管理工作、合理拓宽融资渠道等手段，提高资金使用效率、降低融资成本；加强全面预算管理，融入对标分析、动态监控、纳入考核、合理纠偏等精细化预算管理方式，确保资源分配合理，各项经营活动可期可控；开展中层及以上领导人员薪酬制度改革，基本实现了以岗位定薪酬标准、以考核定薪酬结算的目标，有效的激发了中层及以上领导人员的积极性，初步建立绩效文化氛围；树立“全员、全方位、全流程”降本控费、提质增效理念，通过研发设计优化、采购体系完善、生产工艺改进、资产使用效率提升、费用支出

严控等多种方式有效降低成本费用，改善经营质量。谢谢。

**7.请问公司的信号电源系统在市面上的竞争优势是什么？未来该如何保持或提升产品的市占率？**

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！

**8.公司领导好，请问公司在给高铁供货，请举几个高铁路线的例子。**

您好，感谢您对公司的关注！公司产品已广泛应用在国内众多高铁线路上，如秦沈、武广、郑西、京沪、沪宁、宁杭、成自、包银等线路。谢谢！

**9.尊敬的顾总您好，我是一名投资鼎汉技术的长线投资者，我于2015年42元买入鼎汉技术，已经持有十年。这十年股价从50多一路降到4块多，这一路走来心酸冷暖自知。您一直都在说回报投资者，请问怎么做到呢？股价跌了90%两市也是罕见，你们有什么措施吗？**

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，我本人分别于2014年、2017年共投入2.165亿元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，2023年公司实现营业收入增长近20%、

净利润实现扭亏为盈、经营性现金流量由负转正，热管理系统、工业机器人、立体仓库系统等新业务陆续实现业绩突破，各项生产经营表现迎来良好发展趋势，公司上下会继续努力保持增长势头，并不断完善公司战略发展规划，面向新的领域积极布局，在不断提升传统产品竞争优势的基础上打开全新增长天花板，同时公司也将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，努力创造更多的价值回报广大投资者，谢谢。

**10.目前公司应收账款及合同资产仍然很高，公司有无坏账风险，后续针对应收账款，有何改进措施？**

您好，感谢您对公司的关注！公司客户主要为资信情况较好的国企、央企，历史上较少发生坏账损失；同时，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。

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；

第三，强化合同质量的源头管理。公司构建客户信用等级识别，形成制度化约束，强化合同谈判运作力度，优化相关条款，避免市场不可控风险的发生；

第四，加大超长期欠款的激励力度，通过法律途径保障公司利益。公司出台相应的激励管理办法，提升员工催收动力，强化催收力度与成效，同时在不影响公司业务正常开展的情况下，积极采取利用法律手段保障公司权益。谢谢。

### **11.请问公司研发投入如何，是否重视？**

您好，感谢您对公司的关注！公司坚持高水平研发投入，以优势积累为基础，紧跟国家及行业技术发展趋势，不断挖掘潜能，创新蓄能增量，品质稳固存量，深入建立自主可控的技术护城河，2023年，公司研发投入10,739.62万元，截止2023年末，公司拥有专利200项，其中发明专利70项，实用新型专利112项，外观设计专利18项；软件著作权263项，核心竞争能力以及可持续发展能力持续提升；公司组建了多元化的、具有国际视野并具备扎实专业素养和相关产品开发经验的研发团队，截止2023年末，公司共有研发人员354人，占员工总人数的比例达到22.97%。谢谢。

### **12.目前轨道交通领域逐步趋于饱和，市场竞争激烈，各家公司很多成本都在上升，毛利率等指标都在下降，针对此情形，公司有何应对措施？**

您好，感谢您对公司的关注！受宏观经济及行业环境变化影响，公司所处轨道交通领域市场竞争更加激烈，同时受原材料、人工成本上涨等因素影响，公司传统产品存在毛利率下降的风险。针对此类情形，公司将持续进行产品成本的控制、营销模式的构建及运作的优化；针对客户的需求，结合市场容量，精准对产品进行升级、创新，引领行业进步的产品的推广；推动内部一体化运作，实现采购协同和制造协同，利用国内成本产能优势实现海外项目交付；加大优势业务资源的供给配置，优化低附加值的产品结构，在公司储能、热管理等轨交外领域积极布局产品和解决方案，跻身新的蓝海市场。谢谢。

### **13.2023年公司营业收入同比增加19.57%，主要来自于哪些业务板块？24年有哪些新的业绩增长点吗？**

您好，感谢您对公司的关注！2023年公司营业收入同比增加19.57%，主要是宏观环境及行业环境回暖，公司各项变革措施逐步落地，在手订单有序交付，其中地面电源电气装备、车辆电气装备增长较大，增长率分别为40.1%、16.52%。

公司目前在手订单充足,截止3月末为26.88亿,为全年收入确认奠定坚实基础;在保持传统业务稳步增长的基础上,公司持续加大新领域、新产品、新业务的研发投入与市场拓展,力争2024年在新能源工程车热管理机组、储能热管理机组、抛光机器人、分选机器人等新产品方面实现规模化增长。谢谢!

#### **14.与同行业可比公司相比,公司的核心竞争力是什么?**

您好,感谢您对公司的关注!公司核心竞争力主要体现在以下几个方面:

1、国有资本资源优势: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;

2、制度优势:公司已建立起国有实际控制的差异化上市公司治理新模式,搭建起上市公司集团化平台,并配备拥有丰富专业背景及多年实践经验的高水平人才,科学完善的公司治理结构保障公司高效、规范、健康运行;

3、品牌优势:公司于近年来通过企业文化建设、战略规划落地、产品业务整合重构、下属公司形象整合、合作伙伴推宣等一系列举措实现了“鼎汉”品牌体系战略升级,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影响力构建;

4、市场响应与创新能力:公司依托多年来在轨道交通领域的深耕经验,基于跨技术领域品牌认知度的提升,进一步提升了公司获取客户需求、解决客户困难的能力,增强了公司发现机会、整合资源、为客户提供更好的产品和服务的能力。公司针对研发的不断投入和积累,不仅建立了更加先进、功能更加完善的研发硬件环境,且在众多关键技术领域建立核心竞争能力,拥有一批优秀技术开发人才,支撑公司持续发展,使公司提供解决方案应用的创新能力更进一步。

#### **15.鼎汉除了铁路,还涉足哪些行业?有什么优势?**

您好，感谢您对公司的关注！公司主营业务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。公司已于近年来陆续推出新能源工程车热管理机组、储能热管理机组、抛光机器人、分选机器人等新产品，同时不断加深人工智能技术在轨道交通领域的探索应用，实现向新能源、工业机器人、人工智能等领域的延伸拓展。谢谢。

**16.公司连续多年未进行分红，国九条颁布之后，是否会涉及风险警示的情况？**

您好，感谢您对公司的关注！根据 2024 年 4 月 16 日证监会发布的就相关问题答记者问，“分红不达标实施其他风险警示（ST），主要着眼于提升上市公司分红的稳定性和可预期性，重点针对有能力分红但长期不分红或者分红比例偏低的公司”、“对于研发投入大（三年累计在 3 亿元以上）的企业，即使分红未达到上述条件的，也不会被实施 ST”。公司近年来受多种因素影响，未分配利润持续为负，根据《公司法》和公司《公司章程》的相关规定，暂不满足分红的条件，同时，公司始终坚持高水平研发投入，2021 年-2023 年研发投入分别为 1.03 亿、1.11 亿、1.07 亿，不涉及上述风险警示的适用范围。公司始终重视股东回报，致力于与全体股东尤其是中小股东共享公司发展成果，公司会努力推动经营发展、提升盈利能力，力争早日满足分红条件并按照法律法规的要求实施分红，实现公司与股东共赢。谢谢。

**17.公司为轨道交通电源龙头公司，公司参与的轨道交通行业标准制定？请列举一二。**

您好，感谢您对公司的关注！公司积极参与中国轨道交通行业标准和规范制定，加强与政府、科研院所、行业系会等技术交流，共同带动行业可持续发展。截至 2023 年底，公司共参与制定行业标准 14 项，同时为 5 个课题组成员。1、

在行业制定方面，公司参与制定了 Q/CR-2021《铁路客车用电线缆》行业标准、《城市轨道交通车辆空调系统》团体标准等。2、在课题组成员方面，公司是国家轨道交通视频技术实验室成员单位、国家重点研发项目《时速 250 公里以上货运动车组制定》课题组成员、广州市轨道交通产业联盟团体标准项目课题组成员等。谢谢。

### **18.公司 2023 年度在业务上有什么新的增长点？**

您好，感谢您对公司的关注！2023 年在新能源市场领域，公司除在山河智能实现新能源热管理机组小批量供货外，与三一汽车制造有限公司在复合式热管理机组上已实现合作，成功试装并测试完成，为公司新能源热管理市场的开拓及与其它工程机械企业展开合作提供了有力支撑。公司储能热管理产品以液冷技术路线为抓手，对焦储能集成商，已成功实现应用于电力储能柜的插框式储能液冷机组市场突破；在工业机器人领域，公司自动立体仓库解决方案中标广州电缆厂有限公司相关项目，抛光机器人、分选机器人等产品已与广州工控下属控股公司实现合作。谢谢。

### **19.公司是如何理解“新质生产力”的，公司将在哪些领域进行了布局？**

您好，感谢您对公司的关注！新质生产力是生产力质的跃迁，是以“科技创新发挥主导作用”的生产力。公司将坚持科技创新作为企业发展的核心驱动力，通过不断投入研发，推动技术创新和模式创新，提高生产效率、降低生产成本、优化资源配置，从而实现经济的高效发展。

其次，新质生产力具有广覆盖性和兼容性，跨学科、跨领域的深度融合也是其一个重要特征。除轨道交通领域外，公司一直注重跨领域的技术融合，将人工智能、大数据等先进技术应用于轨道交通，推动产业的智能化、数字化发展。未来，公司还将加强在新能源、工业机器人等前沿领域的深度布局。

接下来，公司将加强研发创新，推动技术升级，不断推出符合市场需求的新

产品、新服务。同时，加强与高校、科研机构的合作，引进优秀人才和技术成果，提升企业整体的技术水平。此外，公司还将继续加强与国际的合作，公司将利用 SMART 为桥梁，进一步打开国际市场，同时加深对国际轨道交通市场的理解，接轨国际先进的管理与技术开发理念，接触更多拓展和合作的机会，提升公司国际化水平。谢谢。

**20.你好，请问公司最新的股东人数是多少？**

您好，感谢您对公司的关注！截止 2024 年 3 月末，公司股东数量为 31,587 户。谢谢。

**21.请问公司从现阶段来看，未来的发展战略是什么？**

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，在不断夯实产品技术领先能力的同时，面向新能源、储能、热管理、人工智能等相关性行业拓展布局，目标发展成为具有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，面向相关产业协同扩展应用，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。同时，公司不断加强产品在可靠性、安全性、高效率方面的领先能力，不断强化自身核心竞争力。此外，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，积极拓展人工智能等前沿技术在轨道交通及相关产业的深度应用。

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。

## **22.公司的锂电储能系统主要特点和优势, 前景如何?**

您好,感谢您对公司的关注!锂电具备能量密度高等特点,逐渐进入各行业电池应用,国家铁路局集团有限公司与国家铁路局,以及部分新建信号电源项目,也已开始布局锂电池轨道交通行业的应用。

为布局锂电池储能产品,提高锂电池储能系统在轨道交通行业的适用性和可靠性,增强公司的产品竞争力,公司的锂电池储能系统替代了传统的铅酸电池,产品结合电力电子技术、锂电 BMS 技术等,开发了双向 DC-DC 模块、BMS 主从电池管理系统、动力电池包、高压开关箱等模块。DC-DC 模块可以实现能量的双向流动,既可以使用电池向外界供电,也可以使用内部母线给电池充电,超宽的输入输出范围提高了电池的配置灵活性; BMS 管理系统采用 SCADA 人机界面-BCU 主控-BMU 从控三层设计,可以实现监测锂电池的电池电压、温度,计算 SOC、SOH 等,告警和保护系统可以实时保障电池的运行安全。

随着全球对可再生能源和清洁能源的需求不断增加,轨道交通行业节能减排也是重点之一,特别是在电力调峰、能源存储、微电网等领域,锂电储能系统具有广阔的应用前景。公司锂电储能系统满足轨道交通行业的适用性和可靠性,是轨道交通市场迈向新能源领域的重要切入点,有助于增强公司产品竞争力、品牌影响力。谢谢。

## **23.公司 2023 年度在业务上有什么新的增长点?**

您好,感谢您对公司的关注!2023 年在新能源市场领域,公司除在山河智能实现新能源热管理机组小批量供货外,与三一汽车制造有限公司在复合式热管理机组上已实现合作,成功试装并测试完成,为公司新能源热管理市场的开拓及

与其它工程机械企业展开合作提供了有力支撑。公司储能热管理产品以液冷技术路线为抓手，对焦储能集成商，已成功实现应用于电力储能柜的插框式储能液冷机组市场突破；在工业机器人领域，公司自动立体仓库解决方案中标广州电缆厂有限公司相关项目，抛光机器人、分选机器人等产品已与广州工控下属控股公司实现合作。谢谢。

#### **24.公司 26 亿的在手订单什么时候可以转化为收入？**

您好，感谢您对公司的关注！公司轨道交通领域的订单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。此外，公司会进一步加大市场拓展力度，不断推动新增订单落地，同时不断加强交付周期较短的新业务市场突破，为公司业绩持续发展提供支撑。谢谢。

#### **25.成都安扉设立意义是什么，对公司有何影响？**

您好，感谢您对公司的关注！公司出资 975 万元与成都交控轨道科技有限公司、成都轨道产业投资集团有限公司、成都铸链轨道交通产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）共同成立成都安扉科技有限公司，公司持有成都安扉 32.5% 股权。本次对外投资，一方面有利于优化公司资源配置及产业布局，提升公司盈利水平及可持续发展能力；另一方面有利于集中多方优势资源，共同推动站台门业务做大做优做强，并不断推动轨道交通行业技术创新、业务模式创新，提升全自动运行系统安全性、可靠性，努力催生新业态新市场，抢占市场先机，打造车站机电系统综合智能解决方案供应商。谢谢。

#### **26.行业内有什么变化会给公司带来利好？**

您好，感谢您对公司的关注！“十四五”期间铁路固定投资维持稳定，政策规划的轨道交通目标里程以及早期投产的高铁和城轨列车陆续进入高级修和大

修阶段带来的庞大运维需求，为行业发展带来持续的增长空间。其中，2021年印发《2021年新型城镇化和城乡融合发展重点任务》：加快规划建设京津冀、长三角、粤港澳大湾区等重点城市群城际铁路，优化综合交通枢纽布局。随着城市群建设加快，城际高铁与城际轨道交通为轨道交通开辟重要的增量空间。此外，“一带一路”有望拉动海外交通设施建设，随着全球公共卫生事件冲击减少、海外需求持续释放，基建发展趋势逐步改善，轨交装备行业有望受益于海外交通设施建设。谢谢。

### **27.公司的发展战略，现在执行的怎么样了？**

您好，感谢您对公司的关注！在公司实现“地面到车辆、增量到存量、走向国际化”的战略转型阶段，公司已逐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。同时，公司围绕平台化建设思路，开展新商业模式和赛道的探索，基于未来商业机会与战略方向从事前瞻性研究，这些举措都使公司各项业务产生新的协同效应并不断打开新的增长空间。目前已成功实现了国内为数不多“地面到车辆”跨专业发展的战略落地；同时国内外资源双向对接，促使国际先进技术的国产化与国内创新应用的国际化，国际化进程推进顺利；智慧安全运维业务依托大数据、图像识别、语音识别、机器学习、人工智能等领先的技术优势以及广泛的应用场景，正在面向更多客户和领域延伸，成为公司新的增长极重要构成部分。谢谢。

### **28.在客户端有什么优势，解决客户问题能力？**

您好，感谢您对公司的关注！公司依托多年来在轨道交通领域的深耕经验，基于跨技术领域品牌认知度的提升，进一步提升了公司获取客户需求、解决客户困难的能力，增强了公司发现机会、整合资源、为客户提供更好的产品和服务的能力。随着公司对客户需求获取能力的提升、公司研发实力的增强、自主研发的持续性投入和产品多元化的布局，公司在各技术领域的核心技术得到了更多沉淀，

对客户需求的理解加深；同时，公司针对研发的不断投入和积累，不仅建立了更加先进、功能更加完善的研发硬件环境，且在众多关键技术领域建立核心竞争能力，拥有一批优秀技术开发人才，支撑公司持续发展，使公司提供解决方案应用的创新能力更进一步。谢谢。

**29.公司的治理团队构成都是哪些专业，是否能给公司管理带来帮助？**

您好，感谢您对公司的关注！公司董事会、监事会、高管团队包括行业技术专家、财务专家、法律专家、企业管理专家、投资并购专家等拥有丰富专业背景及多年实践经验的高水平人才，在公司治理、制度建设、规范运作、科学决策、经营管理等各方面提供保障和支持，谢谢！

**30.顾总您好，最近市场上其他高铁行业股票都在大幅度上涨 我们作为行业内翘楚 是否有真正实力在高铁行业立足新发展？为什么其他高铁行业都在大幅度上涨 我们一直不涨原因是什么？**

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，近年来公司基本面持续改善，2023 年公司实现营业收入增长近 20%、净利润实现扭亏为盈、经营性现金流量由负转正，热管理系统、工业机器人、立体仓库系统等新业务陆续实现业绩突破，各项生产经营表现迎来良好发展趋势，公司上下会继续努力保持增长势头，并不断完善公司战略发展规划，面向新的领域积极布局，在不断提升传统产品竞争优势的基础上打开全新增长天花板，同时公司也将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，努力创造更多的价值回报广大投资者，谢谢！

**31.顾总您好，现在其他高铁行业股票都在大幅度 为什么我们公司一直都是**

**在底部？公司是否对优质资产有重组并购计划？谢谢请回答**

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，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。