

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：2020-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	公司投资者	
时间	2020.4.3 下午 15:00-17:00	
地点	http://www.zqrb.cn/subject/DHJSTWZBYJSMH/index.html	
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总裁顾庆伟先生；独立董事陈特放先生；董事会秘书李彤女士；财务总监刘洪梅女士；保荐代表人周琢先生	
投资者关系活动主要内容介绍	鼎汉技术 2019 年度网上业绩说明会	
附件清单	投资者提问及公司回复	
日期	2020.4.3	

提问及回复：

1、请问公司的业绩达到公司理想期望值了吗？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2019年，公司实现营业收入16亿元，同比增长17.9%；实现归属于上市公司股东的净利润4268.27万元，实现扭亏为盈；经营活动产生的现金流1.07亿元，同比增长60.47%。公司紧紧围绕“地面到车辆，增量到存量，走向国际化”发展战略，积极跟随行业变革趋势，抓牢增量市场、紧盯存量市场、积极拓展海外市场，扎实推进、稳步落实董事会年初制定的各项工作计划，各业务销售体系及资源实现有效融合，营业收入较上期增长17.90%。公司继续优化产品销售结构，产品销售结构从传统产品向高技术、高附加值产品逐步优化，高附加值产品比重逐步提高，整体毛利率较上期上升1.76个百分点。另外，公司经营管理层努力克服严峻复杂的宏观经济环境带来的不利影响，紧抓内部降费增效工作，各项措施执行到位，期间费用率较上期下降2.33个百分点。

2020年，公司将继续推动收入持续增长和收入结构优化；坚持创新引领发展，培育公司新的业务增长极；继续紧抓降费增效不放松，逐步释放整合潜力，促进业绩增长；持续加强集团管控，保障高质量发展。谢谢！

2、请问疫情对公司业务有重大影响吗？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020年一季度，新型冠状病毒感染肺炎疫情（以下简称“疫情”）广泛波及影响绝大部分地区和行业，全国各省、市相继启动了重大突发公共卫生事件一级响应，全国各地均采取多种手段防控疫情。面对突发疫情，公司快速成立疫情防控应急小组，统一领导及协助各下属公司做好防疫工作，在保障员工生命财产安全的前提下，于2月份陆续复工复产。公司将对疫情进行密切跟踪和评估，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。谢谢！

3、请问疫情目前阶段，公司复工复产情况如何？公司经营情况如何？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020年一季度，新型冠状病毒感染肺炎疫情（以下简称“疫情”）广泛波及影响绝大部分地区和行业，全国各省、

市相继启动了重大突发公共卫生事件一级响应，全国各地均采取多种手段防控疫情。面对突发疫情，公司快速成立疫情防控应急小组，统一领导及协助各下属公司做好防疫工作，在保障员工生命财产安全的前提下，于2月份陆续复工复产。公司将对疫情进行密切跟踪和评估，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。谢谢！

4、请问今年符合国家政策性方向的业务有哪些契合点？有何进展？谢谢。

公司回复：您好，谢谢对公司的关注！公司所处行业符合国家政策方向。根据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32号）的要求，国家统计局于2018年11月发布了《战略性新兴产业分类（2018）》，公司战略聚焦轨道交通行业，所属该分类“2 高端装备制造产业”——“2.4 轨道交通装备产业”，是以重大技术突破和重大发展需求为基础，对经济社会全局和长远发展具有重大引领带动作用，知识技术密集、物质资源消耗少、成长潜力大、综合效益好的国家战略性新兴产业。

2019年9月，中共中央、国务院印发的《交通强国建设纲要》指出：到2035年，现代化综合交通体系基本形成，支撑国家现代化建设能力显著增强；拥有发达的快速网、完善的干线网、广泛的基础网，城乡区域交通协调发展达到新高度；基本形成“全国123出行交通圈”（都市区1小时通勤、城市群2小时通达、全国主要城市3小时覆盖）和“全球123快货物流圈”（国内1天送达、周边国家2天送达、全球主要城市3天送达），旅客联程运输便捷顺畅，货物多式联运高效经济；智能、平安、绿色、共享交通发展水平明显提高，城市交通拥堵基本缓解；交通科技创新体系基本建成，交通关键装备先进安全；基本实现交通治理体系和治理能力现代化；交通国际竞争力和影响力显著提升。轨道交通发展作为交通网络综合体中重要一环，在国民经济长期稳定发展中作用显著。

同时，公司行业处于最近热议的“新基建”中城际高速铁路和城市轨道交通领域。公司依托十余年在轨道交通领域的耕耘，不断创新与实践，探索出符合行业发展趋势、有利于公司稳定可持续发展的战略之路，目前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，多个细分领域占据技术引领地位，横向覆盖装备及信息化领域，纵向贯通新建线路和既有线路，从国内市场走向国际化，有效保障公司在行业周期性波动及变革中保持持续竞争能力。公司在国家政策的支持下，将紧抓重大项目建设机遇，努力提高经营业绩！谢谢！

5、你好，鼎汉技术未来还有并购计划吗？鼎汉的核心竞争力是什么？

公司回复：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。公司的核心竞争力主要体现在以下五个方面：

- (1) 公司品牌影响力和技术领先性
- (2) 深度响应客户需求及解决方案应用创新能力
- (3) 公司战略规划和落地执行的能力
- (4) 国际化视野的进一步开拓
- (5) 基于国际一流企业建设的人力资源配置

公司依托十余年在轨道交通领域的耕耘，不断创新与实践，探索出符合行业发展趋势、有利于公司稳定可持续发展的战略之路，目前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，多个细分领域占据技术引领地位，横向覆盖装备及信息化领域，纵向贯通新建线路和既有线路，从国内市场走向国际化，有效保障公司在行业周期性波动及变革中保持持续竞争能力。谢谢！

6、公司近期有发债计划吗？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司重大事项的筹划与推进请以公司在巨潮资讯网等证监会指定信息披露媒体发布的公告为准。谢谢！

7、请问财务总监，公司各产品毛利率情况如何？公司对进一步提高毛利率

有何措施？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！报告期内，公司整体毛利率上升 1.76 个百分点，其中，信息化与安全检测产品上升 5.56 个百分点；地面电气装备上升 0.05 个百分点；车辆电气装备上升 2.87 个百分点。

公司高度重视产品盈利情况。未来，公司改善产品毛利率的措施主要包括：第一，公司逐步推出科技含量更高、技术更加领先的新产品，产品销售结构从传统产品向高技术、高附加值产品逐步优化，高附加值产品比重逐步提高，推动产品毛利率进一步提高；第二，公司紧抓生产制造过程管理，在物料采购降本、设计优化降本、制造效率提升降本等方面持续努力。谢谢！

8、请问公司对今年的行业形势怎么看？

公司回复：您好，感谢关注！2020 年，虽然受新冠疫情影响，但我们对行业发展充满信心！

根据中国国家铁路集团有限公司公布的年度工作目标，2020 年国家铁路将投产新线 4,000 公里以上，其中高铁 2,000 公里。根据国家发改委、交通运输部、中国铁路总公司于 2016 年联合印发的《中长期铁路网规划》，到 2025 年，铁路网规模达到 17.5 万公里左右，其中高速铁路 3.8 万公里左右，网络覆盖进一步扩大，路网结构更加优化，骨干作用更加显著，更好发挥铁路对经济社会发展的保障作用。展望到 2030 年，基本实现内外互联互通、区际多路畅通、省会高铁连通、地市快速通达、县域基本覆盖。同时，城市轨道交通作为支撑城市正常运行的大动脉，近年来发展迅速。随着新型城镇化、城市群建设进程的不断加快，城市轨道交通将逐步成为国民经济新的增长点，将继续保持较快增长。

2020 年，公司将继续推动收入持续增长和收入结构优化；坚持创新引领发展，培育公司新的业务增长极；继续紧抓降费增效不放松，逐步释放整合潜力，促进业绩增长；持续加强集团管控，保障高质量发展。谢谢！

9、公司现在复工后的生产效率如何，和疫前相比呢？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020 年一季度，新型冠状病毒感染肺炎疫情（以下简称“疫情”）广泛波及影响绝大部分地区和行业，全国各省、

市相继启动了重大突发公共卫生事件一级响应，全国各地均采取多种手段防控疫情。面对突发疫情，公司快速成立疫情防控应急小组，统一领导及协助各下属公司做好防疫工作，在保障员工生命财产安全的前提下，于2月份陆续复工复产。公司将对疫情进行密切跟踪和评估，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。谢谢！

10、2019年度开展降费增效工作成效如何？下一步的计划是什么？

公司回复：您好，感谢您对公司关注！经过2019年全年努力，公司降费增效工作取得初步进展，全体员工对降费增效的必要性、重要性的认识水平不断提高，主动性不断增强。2019年，公司期间费用率为30.68%，比2018年下降2.33个百分点，降幅7.07%；其中，管销研费用率为比2018年降低3.04个百分点，降幅10.59%。公司成本费用管控制度进一步完善，预算精细化管理水平不断提升，积累较多降费增效经验，为未来工作打下坚实基础。

2020年，公司将进一步强化全体员工成本管理理念和节约意识，严格把控采购成本，优化制造流程，减少材料不必要损耗，降低期间费用，合理配置人力资源，进一步促进降费增效工作，释放整合潜力，提升股东回报。谢谢！

11、目前产能利用率有多少？现有的产能是否能够支撑未来的业务规模？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2020年一季度，新型冠状病毒感染肺炎疫情（以下简称“疫情”）广泛波及影响绝大部分地区和行业。面对突发疫情，公司快速成立疫情防控应急小组，统一领导及协助各下属公司做好防疫工作，在保障员工生命财产安全的前提下，于2月份陆续复工复产，根据在手订单交付进度及客户需求安排生产发货。公司在中国与德国拥有多个生产基地。公司生产活动广泛应用S&OP流程工具和ERP系统等IT工具，打造敏捷、高效、经济、灵活的供应链，及时满足客户的需求。谢谢！

12、公司战略投资者广州轨交基金为公司提供了哪些支持？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！2019年初，公司引入战略股东广州轨道交通产业投资发展基金（有限合伙）。广州轨交基金是广州地铁集团有限公司、广州产业投资基金管理有限公司牵头发起设立的，专门针对轨道交通产业

领域投资的私募基金。作为公司的战略股东，广州轨交基金将在产业政策、产品销售、技术研发等领域与公司进行深度合作，双方共同谋划轨道交通产业良性发展。广州轨交基金拥有雄厚的资金实力和优质的产业项目资源，预计将对公司未来经营产生长远积极影响。

2019年，公司与广州地铁集团有限公司、广州轨交基金签署战略合作协议，本着资源共享、优势互补、共赢发展的原则，三方将在轨道交通高端装备、智慧设备与智慧服务、轻量化电源等领域进行战略合作。公司与广州地铁集团有限公司签订了《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》（以下简称“《框架协议》”），双方以全球单体功率最大的城轨车辆中频/高频变流辅助电源创新研发项目为切入点，在该产品技术及产业化推广等方面开展排他性紧密合作，双方将充分利用各自在产品规划、技术研究、设计开发、产品测试验证和设备维护等方面的经验和优势，为双方的合作项目提供充分的支持。谢谢！

13、目前国际疫情状况依旧严峻，公司走向国际化的发展战略会否调整？董事会秘书李总刚提到的积极拓展海外市场是否会暂停，是否会在今年业务重心全部转向国内？

公司回复：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，同时也支撑公司车辆空调、车辆电缆等产品与国外客户的销售与合作，目前已初具成效。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！

14、公司二级市场价格一直下跌，公司管理层有什么计划？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！股票二级市场波动受到国家政策、经济因素、财政金融因素、公司因素和市场性因素等多方面的影响。公司管理层也多持有公司股份，与广大投资者根本利益是一致的。未来，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！

15、请问公司应收账款余额较大，是否有坏账风险？

公司回复：您好，感谢您对公司的关注！公司客户主要集中在中国铁路总公司、中国中车等国企、央企，客户群体相对信誉度较高，在公司历史上未发生坏账损失。谢谢！

16、请问财务总监，2019年公司车辆产品销售情况如何？

公司回复：您好，感谢您对公司关注！2019年，公司车辆电气装备8.13亿元，增长31.57%，销售数量、生产数量分别较上年同期增长36.26%、28.93%，除了国家政策及行业环境提供了重要支撑外，主要原因是公司利用集团化优势，积极拓展客户资源，车辆产品产销两旺；同时，车辆产品库存量下降18.13%，原因是公司积极推进精益生产，产品制造过程更加科学合理，营运效率进一步上升，库存产品进一步下降，库存比上年同期减少。谢谢！