

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：2026-02

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：参加“广州工业投资控股集团有限公司 2026 年集体投资者会议”
参与单位名称及人员姓名	工控集团、鼎汉技术、广日股份、山河智能、润邦股份、金明精机、广钢股份、孚能科技、旭升集团、海天电子及其他参会嘉宾及投资者
时间	2026 年 09 月 22 日 下午 14:00-18:00
地点	深圳证券交易所 8 楼上市大厅、全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：刘中秋先生 董事、总裁：张谦先生 董事、副总裁、董事会秘书：李彤女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司基本情况介绍； 2、互动问答。
附件清单（如有）	1、调研记录（发言要点）。
日期	2026 年 09 月 22 日

发言要点：

一、公司情况介绍

北京鼎汉技术集团股份有限公司（以下简称“鼎汉技术”、“公司”）成立于 2002 年 6 月，是一家从事轨道交通各类电气化高端装备及智能信息化系统解决方案研发、供应和维护的高新技术企业。2009 年，鼎汉技术在深圳证券交易所上市，成为中国第一批创业板上市企业（股票代码：300011）。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，覆盖国内所有轨道交通线路，海外应用业绩覆盖 30 多个国家和地区，在中国与欧洲设有 7 个研发中心，6 个生产基地，员工数量约 1,400 人。鼎汉技术近年围绕研发的投入超过 1 亿元，专业知识产权超过 400 项。

公司登陆深圳证券交易所创业板以来，公司充分利用创新型上市公司平台优势，通过“内生+外延”并驱发展方式，形成轨道交通地面电气装备、轨道交通车辆电气装备、轨道交通智慧化解决方案三大业务板块和完善的售后维修及运营维护服务体系，同步布局新能源、人工智能、智能制造、低空领域等多个新赛道，加快培育新质生产力，初步构建以轨道交通为核心主体、新兴业务为增长引擎的“1+N”高端装备产业体系。

二、互动问答

1.公司在做优做强轨道交通主业的同时，积极探索 AI 与低空经济等新兴业务方向。想了解公司在这些新领域的技术布局 and 商业化进展如何？是选择自研还是与行业头部企业合作？这些新业务预计何时能形成实质性收入贡献？

回复：感谢您的提问。随着轨道交通行业进入稳定发展及存量优化期，新兴产业政策及机遇不断涌现，公司在持续保持轨交主业核心竞争力的同时，于近年来提出“1+N”产业布局规划，围绕轨道交通为基本盘，人工智能、低空经济、新能源等为新增长引擎，持续加大研发投入和市场拓展力度，努力提升公司可持续发展动能。

新业务具体布局及商业化进展方面，AI 方向，一是轨交智能运维场景，例如公司货场高清智能检测系统、网轨隧综合智能运维系统、城轨车辆综合智能运

维系统等均将人工智能技术与运维检测需求深度融合，目前智慧化解决方案板块已成为公司轨交主业布局的核心之一；二是企业云脑，公司已与中科院深圳先进院共建创新联合体，攻关大模型驱动数据管理、AI 赋能智能设计硬件研发、柔性智造与库存管理等方向；三是具身智能，战略参股明德机器人，卡位具身智能领域，提升前瞻技术研究水平。低空经济方向，依托轨交电源、智能感知、自动控制等技术，自研无人机全自动智能飞控系统，云南师宗货场项目已正式交付，实现铁路货场 7×24 小时全自动智能巡检；设立控股子公司广东鼎汉智飞，上半年获得广州市海珠区低空通信感知新型专网设施重点示范项目。新能源方向，商用车/工程机械热管理系统解决方案、储能液冷/风冷热管理系统解决方案等已实现小批量订单，储能系统也在积极市场拓展过程中，努力争取年内获得突破性进展。

在合作模式方面，公司采取的是自主研发和开放合作相结合的模式。一方面，对于核心能力和关键技术，公司会持续加强自主研发；另一方面，对于技术迭代快、产业协同要求高的前瞻性领域，也会积极与科研院所、行业优秀企业 and 专业团队开展合作，加快技术成果向产品和应用场景转化。

截至目前，上述新兴业务整体处于市场拓展初期和示范项目落地阶段，公司将持续加大成果转化效率及市场拓展力度，积极努力加快实现业绩贡献，改善公司经营成果、回报广大投资者。谢谢！

2.在城市轨道交通新一轮建设周期和高铁出海的背景下，公司在车辆空调、地面电源、信号系统等核心产品上的市场份额和竞争优势如何？城轨与高铁业务的增长节奏如何展望？海外轨交市场的拓展有哪些突破？

回复：您好，非常感谢您的提问。公司深耕轨道交通行业二十多年，已形成覆盖地面电气装备、车辆电气装备和智慧化解决方案的业务布局，在诸多细分产品领域具备深厚的技术与市场积累并保持领先地位。比如我们的信号智能电源系统先后凭借高频化、数字化以及当前的一体化引领该产品的技术革新，常年在干线铁路和城轨市场保持市占率第一；铁路、城轨车辆空调累计供货超 5 万套；轻

量化中高频辅助电源系统以更轻更小更节能助力行业技术进步。

所以说，公司的核心竞争优势不仅在于某个单一产品，更在于精耕细作过程中长期积累的技术研发、项目经验、客户资源及覆盖全国的营销服务能力。轨道交通行业对产品安全性、可靠性和全生命周期服务要求极高，这些积淀都构成了公司重要的竞争壁垒。

从市场趋势看，未来轨道交通将呈现“增量与存量并重”的特点。一方面，新批复及开建的铁路和城轨新项目仍将带动装备需求；另一方面，随着运营里程和车辆保有量持续增长，设备更新、检修维保及智能化升级需求正加速释放。公司将积极参与新项目，巩固优势产品竞争力，同时重点把握设备更新与维保市场机会，延伸产品全生命周期价值。

海外市场方面，公司一方面加强与中车等主机厂协同，依托国内产业链优势共同拓展国际项目；另一方面，通过德国子公司或多种资源直接对接境外客户，比如近期积极跟进的越南河内等项目机会。2026 年上半年，公司中标阿根廷布宜诺斯艾利斯地铁及刚果（金）客车空调项目，合计金额 4,300 万元，海外拓展取得积极进展。

总体来看，结合国家政策、行业发展周期以及公司业务布局等角度，公司对轨道交通主业仍然保持积极态度，未来将继续围绕“地面到车辆、增量到存量、国内到海外”三大方向，做深做强现有优势。谢谢。

3.鼎汉智飞中标的广州市海珠区低空通信感知新型专网设施项目目前处于建设阶段，还是已有后续复制项目的跟进，公司在手 9.27 亿元订单中轨交主业与新业务（AI 能源、低空经济）的大致占比结构如何；广州工控集团在鼎汉智飞成立后，是否有进一步将集团 AI 制造相关资产或业务导入上市公司的计划？

回复：感谢您的关注。关于鼎汉智飞海珠区低空通信感知新型专网设施项目，该项目是公司低空经济业务由技术储备向实际应用场景转化的重要示范项目，目前公司正按照项目计划积极推进相关工作。公司希望通过该项目进一步验证轨道交通领域积累的智能控制、智能感知等技术在低空场景中的复用能力，并在项目

实施过程中持续沉淀技术、产品和交付经验，逐步形成可复制、可推广的解决方案。对于后续项目，公司也在围绕低空通信感知、安全管控等方向积极开展市场拓展和项目机会跟进。

2026 年上半年公司实现新增订单 9.27 亿元，同比增长 11.69%。从目前业务结构看，轨道交通仍是公司订单和收入的基本盘，新业务现阶段处于市场拓展初期，总体规模占比较小。

鼎汉技术未来也将结合自身发展战略和资源禀赋，依托鼎汉智飞等产业平台，加强与工控集团在研发、制造及产业资源等方面的协同，推动轨道交通领域积累的技术和能力向新能源、低空经济等新兴应用场景拓展。谢谢！

4.上半年营收下滑 7.73%、归母净利由盈转亏，扣非降幅到了 525%。二季度单季的亏损环比还在扩大吗？下半年有没有明确的减亏安排？

回复：感谢您的关注。报告期内，公司实现营业收入 66,483.92 万元，归属于上市公司股东的净利润-1,471.72 万元，受行业市场环境变化、部分项目实施进度影响，收入确认节奏有所调整，营收同比下降；叠加市场竞争加剧、部分原材料价格上涨，部分产品毛利承压，造成上半年净利润亏损。

公司一季度净利润-1,523.96 万元，半年度净利润-1,522.46 万元。二季度当季净利润转正，环比利润显著改善。

关于下半年减亏与改善经营的相关安排，公司明确了系列举措，主要包括：

1.经营与管理层面：落实年初经营目标，完善组织管理，加大市场拓展、研发创新力度，重点推进降本控费、两金压降工作；推动总部职能向战略管控、财务管控、风险监督聚焦，建立“三费”数字化监控预警，针对亏损业务单元靶向治理，优化产供销协同，实施成本、费用、存货、应收的精细化管控；

2.改善毛利率：优化产品结构，提升高毛利产品、后市场维保服务占比；通过优化供应链、提升产品标准化，推动该板块毛利率修复；

3.订单与市场拓展：2026 年上半年新增订单 9.27 亿元，同比增长 11.69%，轨道交通主业巩固同时，推进智慧化运维、海外项目落地；加快高技术壁垒新品

推广，推进从设备供应商向系统解决方案商转型，国际化业务向“联合出海”转变；拓展新能源、智能制造、低空经济等高附加值新兴赛道，培育新的收入来源；

4.现金流与应收管理：延续公司现金流季节性特征，下半年尤其是第四季度为回款高峰；持续强化应收账款全周期跟踪催收，将回款纳入考核，改善经营性现金流，降低减值风险。

公司将通过上述一揽子措施努力改善经营质效、实现业绩修复。具体经营成果请以公司后续定期报告披露数据为准。谢谢！

5.公司一直在讲“1+N”，轨交是1，新能源热管理、储能温控、低空是N。想请董事长介绍下，N这块上半年贡献的收入大概占主营多少？

回复：感谢您的关注。目前，公司在新能源、人工智能、智能制造等新兴领域的布局已取得阶段性进展。在储能及热管理领域，公司基于轨道交通车辆空调技术积累，已完成工程机械热管理、储能热管理风冷及液冷多功率段机组样机开发，并实现向多家知名企业供货；在人工智能领域，公司与中科院深圳先进院共建的“鼎汉-先进院创新联合体”聚焦AI算法在能源管控、设备运维及具身智能机器人研发的应用，目前处于筹备初期；智能制造方面，公司开发的自动分拨墙、自动化立体库、数字化工厂管理系统已获得市场订单，智能机器人产品也在打磨、抛光等场景取得小批量订单；公司2026年第一季度，通过新设控股子公司鼎汉智飞，以AI为核心开拓新能源、低空经济赛道，赋能业务升级、培育新增长点；参股明德机器人卡位具身智能领域，完善AI+高端制造布局。新业务现阶段处于市场拓展初期，总体规模占比较小。谢谢！

6.经营现金流净额-6616万，同比又降了26%，公司也把应收账款的流动性风险写进了提示。想请董秘说明一下，回款放缓主要是出在国铁还是地方城投业主那边？

回复：感谢您的关注。2026年上半年公司经营活动产生的现金流量净额-6616万，同比下降26%主要原因：一是上半年营收同比下降，销售回款相应减少；二

是根据项目执行进度，预付采购款增加；三是轨道交通行业特性，年末项目集中结算，客户回款通常集中在下半年。从历年规律来看，公司现金流呈现明显的季节性特征，下半年尤其是第四季度为回款高峰。谢谢。

7.我留意到，顾庆伟总持股 10.28%、其中 1920 万股已质押，广州工控系合计接近 26%。国资入主这两年，整合推进到哪一步了？业务协同有没有实际落地？

回复：感谢您的关注！2021 年 8 月 18 日，公司积极响应国家政策导向，顺利完成混合所有制改革，正式成为国有控股上市公司。混改以来，国有资本依托自身优势，通过业务资源导入、信贷支持、项目协同、管理与人才输入等多种方式，在资金、业务、资源、治理等多维度为公司赋能，实现产业联动、优势互补、合作共赢。2025 年 12 月，公司完成向控股股东工控资本发行股份事项，国有资本实力进一步增强，股权结构持续优化，为公司高质量发展提供更强有力支撑。未来，公司将充分发挥国有控股上市公司的体制优势、资源优势与治理优势，持续提升核心竞争力，奋力推动公司做强做优做大。谢谢。

8.上半年新增订单增 11.69%，收入反而降 7.73%，这中间 12 个点的差是交付节奏问题吗？想请董秘分析下。

回复：感谢您的关注。您观察到的差异，本质上反映了“新增订单”与“营业收入”两个指标在确认口径上的时点错配，其中交付（收入确认）节奏是主要原因之一。简要说明如下：

1.两者口径不同，不能当期对应。新增订单反映的是报告期内市场开拓和签约情况；营业收入则取决于订单的实际交付、安装、验收及按合同约定的收入确认进度。轨道交通行业项目订单履约周期通常较长，订单从签约到形成收入一般需经历设计、生产、交付、安装调试、验收等多个环节，通常在 6 个月至 2 年内陆续完成，同时也会存在项目建设、客户要货提前或滞后等影响交付计划的情形，因此当期新增订单与当期收入不存在同步对应关系；

2.上半年收入下降主要是收入确认节奏调整所致。报告期行业市场环境变化及部分项目实施进度影响了公司收入确认节奏，营业收入较上年同期有所下降。

新增订单为后续收入提供储备。2026年上半年公司新增订单9.27亿元，同比增长11.69%。新增订单及在手订单的持续积累，为公司后续按项目进度逐步确认收入提供了基础支撑，相关收入的实现节奏将取决于各项目履约进度。

公司将加强项目执行管理和产供销协同，推动在手订单按计划交付验收、加快收入确认节奏。具体经营数据请以公司后续定期报告披露为准。谢谢！

9.你好，工控资本4690万股的限售明年5月底就解禁。想问下管理层的判断，这部分会不会对二级市场的流动性有明显影响？

回复：感谢您的关注。工控资本本次认购的股份目前尚处于限售期内，限售期届满后将按照相关法律法规及监管要求办理解除限售，解除限售并不代表股东一定会减持。二级市场表现受多方面因素影响，公司也会持续做好经营管理和信息披露工作，如后续涉及相关事项，公司将按规定及时履行信息披露义务。

10.应收账款差不多16个亿，占总资产超过四成，这块让人心里有点不踏实。想听董秘说说后面压降的具体打算和时间表。

回复：您好，感谢您的关注！公司主要客户是中国中车各车辆主机厂、各铁路路局、各城市轨道交通运营公司等，历史上较少发生坏账损失，但大规模的应收账款会对公司的生产经营和业绩实现带来不利影响，公司已密切关注应收账款管理工作并采取积极措施：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，公司已建立集团层级的回款专项管理体系，以周为时间单位，强化落实回款工作；加强对应收账款的源头管控，在销售合同签订环节即对付款条件进行严格管控，加强销售客户的信用额度及信用期限管理，进行客户结构优化，力争在销售源头持续提高应收账款质量，保证应收账款后期

顺利回款；第三，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。

回款进度主要取决于业主单位付款安排及项目验收节点。从行业规律看，轨道交通行业回款具有明显季节性，下半年尤其是第四季度为回款高峰，公司将把握该窗口集中发力催收。公司会持续推进各项回款管理措施，逐期跟踪改善情况，具体成效请以公司后续定期报告披露数据为准。谢谢！

11.广州鼎汉刚签下阿根廷和刚果金 4300 万的订单，但德国 SMART 上半年又亏了 2028 万。请问整个海外板块的盈亏平衡点还有多远？管理层对这边的预期是怎样？

回复：感谢您的关注。公司海外业务规模相对较小，短期内海外主体存在经营波动。

2025 年公司涉外收入 1.89 亿元，同比增长 18.77%，占总营收 10.93%；海外业务占比相对较小，仍以国内轨道交通项目机会为主。2026 年上半年，公司海外市场取得积极进展，阿根廷布宜诺斯艾利斯地铁 B 线项目及刚果（金）客车车辆空调项目实现落地，金额合计约 4,300 万元，进一步拓展了公司产品在南美、非洲等市场的应用，海外订单呈现稳步增长态势。

海外业务盈利改善主要取决于收入规模的增长与费用投入的摊薄——随着在手海外项目陆续交付、收入基数扩大，规模效应有望逐步显现；同时公司将持续加强国际业务在客户信用、合同执行、应收账款及合规管理等方面的风险管控，提升海外业务经营质量。

公司对海外业务的定位是“战略布局、稳健推进”，而非短期求快。公司将根据海外市场拓展及项目执行情况动态评估资源配置，努力推动海外业务收入规模和经营质量持续提升。谢谢！

12.智慧化增 15%、车辆电气跌 19%，哪个车类型的项目影响最大？

回复：感谢您的关注！公司车辆电气板块降幅主要为行业性、节奏性因素，非某车型项目所致。车辆电气装备板块产品主要覆盖动车组（高铁）及城轨车辆的中高频辅助电源、轨道交通车辆空调、车辆特种电缆等。上半年收入下降主要受行业市场环境变化、部分项目实施进度及客户要货计划调整影响，收入确认节奏有所放缓，属于行业招标与交付节奏的阶段性波动。

公司正针对性改善该板块经营质量。一方面优化供应链管理、提升产品标准化程度，改善毛利率；另一方面紧抓动车组招标窗口期及车辆设备更新机会，巩固车辆特种电缆等产品细分市场份额，同时推进中高频辅助电源在高速动车组等高端车型上的应用，提升高附加值产品占比。谢谢！

13.研发投入同比减了 10 个百分点，是没钱了还是主动收缩？

回复：感谢您的关注。截至报告期末，公司拥有专利 166 项，其中发明专利 71 项、实用新型专利 75 项、外观设计专利 20 项；拥有软件著作权 332 项。研发成果方面，160 公里动车组机车蓄电池充电器采用高效拓扑结构与 DSP 数字控制智能算法，实现充电、配电、通信及保护功能一体化集成，具备故障预测、健康状态评估和模块化运维等智能化特性；轨交新型电池系统采用高安全磷酸铁锂电池与智能电池管理技术，依托碳氟烃冷却液浸没式电池包实现根本性热失控防护，通过高精度 BMS 实现电池智能管控，结合模块化结构、双向 DC/DC 及智能交互，提升系统安全性、灵活性与运营经济性；列车在站运行状态监测系统通过高清线阵扫描、声音采集、红外测温等技术实时检测列车，结合 AI 智能识别自动标注并报警车辆问题；无人机全自动智能飞控系统依托自主飞行技术，结合 AI 智能识别和多源传感器融合，实现现场数据智能采集与分析，构建货场隐患识别及预警模型。公司持续推进研发成果转化和产品迭代升级，为增强公司长期竞争能力提供技术支撑。谢谢。

14.贵司董事长和主管会计工作负责人由同一人担任。这种安排在轨交行业上市公司里属于常态吗？是不是有补位的考虑？

回复：感谢您的关注。公司财务总监职责暂由董事长刘中秋先生代行。后续公司将尽快根据相关法律法规的规定聘任新任财务总监，并及时履行相关信息披露义务。谢谢！

15.请问网上有传闻，说公司承诺年底前不会进行并购或资产注入等，请问是否为假消息呢？

回复：感谢您的关注。有关公司的重大事项信息请您以公司在证监会规定信息披露媒体发布的公告为准。谢谢！

16.从行业固投看，全年增长大概什么预期？信号电源和客车空调这两块的弹性有多大？

回复：感谢您的关注。结合国铁集团“十五五”规划、行业公开宏观数据等看，轨交行业仍然面临良好的发展机遇。

公司信号电源、车辆空调等产品未来增长一方面依靠新建项目带来的装备需求；另一方面随着长期在线运营的线路及车辆陆续进入设备更新、维护维修期，轨交后市场也将带来可观的市场增长机会。但订单获取、收入确认节奏受项目建设、业主招标、交付进度等影响，存在不确定性，相关数据请以公司后续披露的定期报告为准。谢谢！