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：2026-03

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券、重阳投资、海富通基金、招商信诺资管、浙商资管
时间	2026 年 11 月 03 日下午 13:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书：李彤女士 证券事务代表：张馨月女士
投资者关系活动主要内容介绍	互动问答
附件清单（如有）	1、调研记录（发言要点）。
日期	2026 年 11 月 03 日

互动问答（发言要点）：

1.公司近年来持续强调后市场业务的发展，请介绍一下目前后市场业务的竞争优势及未来增长空间？

回复：公司高度重视轨道交通后市场业务的发展，将其作为优化收入结构、提升盈利能力的重要方向。随着轨道交通行业逐步由增量建设向存量运营转变，车辆设备大修、架修及高级修等维保需求持续释放，为公司后市场业务发展提供了良好的市场基础。

公司在后市场业务方面具备较强的竞争优势。一方面，公司深耕轨道交通行业多年，在信号电源、车载辅助电源、车辆空调等核心产品领域积累了较高的市场占有率和广泛的客户基础，产品已在全国多个铁路局及城市轨道交通线路实现批量应用，形成了较大的存量设备服务市场；另一方面，公司具备覆盖营销、研发、供应链及售后的全链条服务体系，能够依托现有客户资源、技术积累和服务网络，快速响应客户维保需求。同时，公司凭借长期积累的核心技术优势、丰富的产品应用经验及专业化服务团队，具备较强的设备检修、故障诊断、技术改造和全生命周期服务能力。后市场业务具有较强的客户黏性和持续服务属性，有利于增强公司收入的稳定性和持续性，进一步优化业务结构和盈利质量。

未来，公司将充分发挥现有产品市场优势和服务网络优势，积极参与城轨车辆大修、架修以及国铁高级修等市场，持续拓展维保服务范围，探索现场服务、驻场维护及打包服务等多元化业务模式，进一步提升后市场业务贡献度，推动业务结构优化和经营质量改善。

2.公司前三季度销售费用、管理费用和研发费用均有所下降，后续还将采取哪些降本控费措施？

回复：2026 年前三季度，公司销售费用、管理费用和研发费用分别同比下降约 7.10%、5.20%和 12.00%，体现出公司在费用管控和资源配置方面取得一定进展。下一阶段，公司将继续坚持精细化管理，围绕预算管控、组织效率、采购管理和生产运营等重点环节，持续推进降本增效。

一方面，公司将进一步强化全面预算管理，严格控制非必要支出，加强各项

费用的预算执行和动态监控，优化组织架构及人员配置，推动集团内部资源整合与业务协同，提升整体管理效率；另一方面，公司将持续加强采购及供应商管理，优化采购策略和供应链资源配置，强化生产计划与采购计划协同，合理控制物料库存及采购成本；此外，推进精益生产和生产信息化、智能化建设，优化生产组织和产供销协同，提高资源利用效率，降低综合运营成本。

同时，公司将坚持降本控费与业务发展并重，在合理控制费用支出的同时，优化研发资源配置，聚焦核心技术、重点产品及高附加值业务，加快研发成果转化，避免简单压缩必要的研发投入影响公司长期竞争力。公司将持续推动各项措施落地，提升经营管理效率和资源使用效益，为经营质量改善提供支撑。

3.公司一直在讲“1+N”战略布局，“N”业务的进展情况如何？

回复：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。总体来看，公司“N”业务目前仍处于市场拓展和业务培育阶段，部分业务已实现产品交付或取得市场订单，但整体收入规模及占主营业务收入的比例仍相对较小。

4.公司在轨道交通行业深耕多年，目前主要具备哪些核心竞争优势？

回复：公司经过多年深耕，已形成成熟完善的轨道交通装备产品体系、技术创新体系和市场服务网络，核心竞争优势主要体现在以下几个方面：

一是国资领航赋能优势。公司自完成混合所有制改革以来，依托国有控股股东在资金、业务资源、项目协同及管理机制等方面的支持，持续深化产业资源整合，推动优势互补，为公司业务拓展和战略转型提供有力支撑。

二是科学治理完善优势。公司持续完善法人治理结构和内部管理机制，健全“二会一层”治理体系，强化内部审计、风险防控及合规管理，推动市场化经营机制与规范化治理体系有效融合，为公司稳健经营和可持续发展提供保障。

三是技术研发创新优势。公司坚持创新驱动发展，依托多年行业技术积累和持续研发投入，形成覆盖技术研究、产品开发、工程应用和技术服务的研发体系。在信号智能电源、车辆辅助电源、客车空调、特种电缆及智能检测等领域具备较强的技术积累和市场竞争力，并积极推动人工智能、大数据、智能运维等技术与传统业务融合应用。

四是客户服务响应优势。公司建立了覆盖营销、研发、供应链及售后的全链条协同体系，营销及服务网络覆盖全国 50 多个城市，海外业务覆盖 30 多个国家和地区，能够围绕客户需求提供从技术方案、产品研发、生产交付到售后维护的综合解决方案，持续提升客户服务能力和市场竞争力。

五是战略高效执行优势。公司在长期发展过程中积累了成熟的业务拓展、资源整合及产业协同经验，具备较强的战略规划和落地执行能力。目前，公司正以轨道交通为核心主业，积极拓展新能源、人工智能、智能制造及低空经济等新兴领域，持续深化“1+N”高端装备产业布局，推动传统业务升级与新兴业务协同发展，培育长期增长新动能。

5.2026 年前三季度公司营业收入同比下降 12.24%，归母净利润由盈转亏，主要原因是什么？

回复：2026 年前三季度，公司实现营业收入 104,289.75 万元，较去年同期下降 12.24%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,709.06 万元，由盈转亏。业绩变动主要受两方面因素影响：一方面，受市场环境及行业需求变化等因素影响，公司部分项目交付不及预期，导致营业收入有所下降；另一方面，受市场竞争加剧及部分原材料价格上涨等因素影响，公司部分产品毛利率承压，对本报告期净

利润实现造成一定影响。

6.前三季度公司新增订单实现增长，但营业收入仍然下降，如何看待这一情况？

回复：新增订单与营业收入属于不同口径的经营指标，两者在实现和确认时点上存在一定差异。新增订单反映报告期内公司的市场开拓和业务承接情况，而营业收入的实现取决于订单后续的项目实施及交付进度。轨道交通行业项目履约周期相对较长，通常需要经历设计、生产、交付、安装调试及验收等多个环节，因此新增订单与当期营业收入并不存在直接的同步对应关系。

2026 年前三季度，公司实现新增订单 13.04 亿元，同比增长 12.19%，市场拓展取得一定进展。但受市场环境及行业需求变化、部分项目交付不及预期等因素影响，报告期内公司营业收入同比有所下降。

新增订单及在手订单的持续积累，为公司后续业务发展提供了支撑。公司将进一步加强项目执行管理和产供销协同，积极推进重点项目实施与交付，促进订单向营业收入转化。具体经营情况请以公司后续定期报告披露为准。

7.公司面临毛利率持续下降有哪些措施？

回复：报告期内，受市场竞争加剧及部分原材料价格上涨等因素影响，公司部分产品毛利率承压。针对上述情况，公司将从产品结构优化、供应链管理、生产运营效率提升及业务结构调整等方面持续推进改善工作，重点包括以下几个方面：

一是优化产品结构，提升高附加值业务占比。公司将持续调整产品结构，重点提高高毛利自主研发产品及服务业务的比重，发挥技术研发和产品差异化优势，增强核心产品的市场竞争力。

二是强化供应链管理，持续推进采购降本。公司将进一步加强采购管理和供应商管理，优化供应商资源配置及采购策略，推动产品标准化和供应链协同，降低采购及生产成本；结合项目需求和生产计划，优化物料管理及库存结构，提高资源使用效率，减少不必要的资金占用和运营成本。

三是深化精益管理，提升生产运营效率。公司将持续推进生产信息化、智能

化建设，优化产供销协同和柔性交付模式，提高生产组织及项目履约效率；强化集团层面的经营分析和预算管控，加强对各业务板块及亏损业务单元的经营监测，针对性制定改善措施，推动成本、费用、存货及应收账款等重点环节的精细化管理。

8.前三季度公司经营活动现金流量净额仍为负数，应收账款规模也较大，公司将采取哪些措施改善资金状况？

回复：2026 年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-7,902.02 万元。截至 2026 年 09 月 30 日，公司应收账款余额为 15.68 亿元，较年初小幅下降。公司主要客户包括中国中车各车辆主机厂、各铁路路局及城市轨道交通运营公司等，历史上较少发生坏账损失，但应收账款规模较大仍对公司资金周转和经营性现金流形成一定压力。

对此，公司已建立集团层级的回款专项管理体系，将应收账款回款纳入市场人员业绩考核，以周为单位跟踪回款进展，针对大额及超长期应收账款制定逐笔催收策略。同时，加强销售合同付款条件审核和客户信用管理，从业务源头提升应收账款质量。此外，公司将进一步加强项目结算、采购付款及资金支出的统筹管理，优化资金使用效率。

轨道交通行业回款具有一定季节性，下半年尤其是第四季度通常为回款相对集中的时期。公司将把握回款窗口，持续推进重点项目结算和应收账款催收，积极改善经营性现金流。

9.公司对 2026 年第四季度及全年经营情况有何安排？

回复：第四季度，公司将围绕年度经营目标，重点推进市场拓展、项目交付和经营质量提升等工作。一是持续加大市场拓展力度，积极争取新增订单；二是优化生产组织和柔性交付模式，加强产供销协同，提升项目履约效率；三是强化全面预算管理和成本费用管控，持续推进精益管理和降本增效；四是加强后市场业务拓展及应收账款管理，推动业务结构优化和资金回笼。公司将进一步压实经营责任，统筹推进各项工作落地，力争完成年度经营目标。

10.自公司被广州工控收购以来，控股股东为公司提供了哪些资源支持？未

来在产业协同及资本运作方面还有哪些规划？

回复：自 2021 年纳入广州工控体系以来，公司在资金支持、产业协同、融资渠道及市场资源等方面获得了积极赋能，为公司经营发展和战略转型提供了有力支撑。

一方面，控股股东通过资本支持增强公司资金实力。2025 年 12 月，公司完成向控股股东工控资本发行股份事项，募集资金用于补充流动资金及支持研发创新，国有资本实力进一步增强。同时，依托国资背景及集团信用资源，公司融资条件得到改善，有助于降低融资成本、提升资金使用效率。

另一方面，公司积极发挥广州工控旗下产业资源优势，与集团内企业开展业务协同，在工程机械热管理、储能系统及相关配套产品等领域探索合作机会，推动新业务从技术研发向市场应用转化。此外，控股股东也积极协助公司对接相关产业客户和市场资源，为新兴业务拓展创造条件。

未来，公司将继续围绕“1+N”战略布局，深化集团内部产业资源整合与业务协同，积极挖掘优质产业资源，探索通过投资并购等资本运作方式拓展新兴业务领域，推动产业资源与上市公司现有技术、产品及市场渠道形成协同，持续增强公司核心竞争力和长期发展能力。

11.公司未来轨交主业拓展有哪些重点领域？

从市场机会来看，我们判断未来轨道交通行业会越来越呈现出“增量和存量并重”的特点。一方面，铁路和城市轨道交通新项目仍然会带来装备需求；另一方面，随着运营里程和车辆保有量持续增加，设备更新、检修维保和智能化升级的需求也在加快释放。根据相关数据，国铁方面，2026 年 1-9 月，固定资产投资 6,012 亿，同比继续实现增长，截至 2025 年末，国铁总运营里程 16.5 万公里，其中高铁 5 万公里；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。所以公司既会继续积极参与新项目、巩固和提升优势产品的市场竞争力，也会重点把握设备更新和维保市场机会，进

一步延伸产品的全生命周期价值。

海外市场也是公司重点发展的方向。我们一方面会跟随国内轨道交通产业链共同“走出去”，另一方面也会依托现有海外平台和客户资源，持续拓展国际市场。今年以来，公司在海外轨道交通项目上也取得了一些新的进展，为后续国际业务拓展积累了更多项目经验和客户基础。