

证券代码：002837

证券简称：英维克

## 深圳市英维克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观（展厅、实验室） <input type="checkbox"/> 其他_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	（排名不分先后）东方阿尔法基金、博时基金、宝盈基金、富荣基金、CPE源峰、红塔红土基金、中信保诚基金、招商证券、九泰基金、招商基金、鹏华基金、平安基金、首创证券、长江证券、信达澳亚基金、前海联合基金、融通基金、天弘基金、申万菱信基金、东证资管、中融基金、高毅资产、光证资管、诺安基金、兴业证券、兴证资管、建顺投资、景林资产、静远资本、兴业基金、蓝墨投资、明润投资、同泰基金、宁银理财、浙商证券、上海沅杨资产、中信证券、上海鹤禧私募、金信基金、上海兆天投资、望正资产、安信证券、财通证券、深圳中安汇富、德邦证券、高盛高华证券、广发证券、国盛证券、西部证券、国信证券、中金公司、华安证券、华创证券、生命保险资产、华泰证券、华鑫证券、中银国际证券等 67名投资者。
<b>时 间</b>	2023年4月11日
<b>地 点</b>	公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：齐勇先生 财务总监：叶桂梁先生 副总经理、董事会秘书：欧贤华先生 新技术研究院院长：韦立川先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>一、会议议题</b> 1、公司董事会秘书欧贤华先生致开场词并主持会议； 2、董事长齐勇先生介绍公司基本情况并回顾公司2022年业务概况；

3、财务总监叶桂梁先生解读公司 2022 年年度报告及财务情况分析；

4、新技术研究院院长韦立川先生专题分享高密度算力液冷新技术，介绍了公司的全链条液冷解决方案平台，以及液冷全链条平台在算力、储能、充换电等多行业的应用实践、液冷技术路线方向等；

5、现场提问及解答；

6、液冷及电子散热产品展示：服务器液冷机柜、服务器冷板散热模组、服务器风冷散热模组、RRU 自然冷散热模组等产品；

7、参观公司展厅及测试中心。

## 二、公司的基本情况介绍

英维克的精密温控节能产品和解决方案广泛地应用于数据中心、算力设备、电化学储能系统、通信网络、电力电网、电动汽车充电桩、工业自动化等领域的设备散热，并为地铁、电动客车、重卡、冷藏车等车辆领域提供相关车用的空调、冷机等产品及服务，同时在人居健康空气环境管理领域积极推广空气环境机等创新产品。公司主要业务主要包括：机房温控节能产品、机柜温控节能产品、客车空调、轨道交通列车空调及服务、电动冷藏车冷机、电子散热、健康空气环境管理、液冷散热平台等。

公司基于统一技术和业务平台，多个专业细分领域业务布局，不断推出新技术、新应用，取得一系列新成果、新成绩，“逆生长”能力不断增强。2022 年发布 BattCool 储能全链条液冷解决方案 2.0、发布 XFreeCooling 气动热管技术、推出 Coolinside 全链条液冷 6 大集成方案、第 5000 台 XFlex 间接蒸发冷却机组下线发货、科泰空调成功用于深圳双层巴士、北美校车及苏州、深圳地铁……空气环境控制、充电桩温控、重型车辆电池热管理、冷链、车载压缩机、智能连接器、液冷管路、冷板及电子散热等各项业务都有新突破。总体经营业绩再创历史新高，延续了 10 余年的收入利润双增长记录。

## 三、公司 2022 年度经营业绩的解读

1、公司实现 2022 年度营业收入 292,318.19 万元，较上年同期增长 31.19%；2022 年 Q4 季度实现营收 14.38 亿元，同比+98.49%。

2、实现归属于上市公司股东的净利润 28,028.29 万元，较上年同期增长 36.69%。受公司 2022 年 7 月实施股权激励的影响，报告期内公司股份支付费

用为 3,991.40 万元,对归属于上市公司股东的净利润影响为 3,392.69 万元(已考虑相关所得税费用的影响)。

3、扣非后归母净利润约 2.5 亿元,同比增长约 37.34%;

4、公司 2022 年机房温控节能产品收入约 14.41 亿元,占营收比重 49.29%,同比增长 20.29% (2022 年 1-6 月同比下降 30.13%); 机柜温控节能产品收入约 11.02 亿元,占营收比重 37.69%,同比增长 66.15%,其中 2022 年公司来自储能应用的营收约 8.5 亿元,约为上年度的 2.5 倍。

5、2022 年度合计的综合毛利率 29.81%,2021 年为 29.35%,略微增长。

6、销售费用 2.12 亿,同比增长 22%,研发费用约 1.96 亿,同比增长 30%,管理费用 1.15 亿,同比增长 32%。

#### 四、问答环节

##### 1、AI 服务器对温控的要求是什么?

AI 等新的应用场景出现,对算力设备和承载算力的数据中心均提出更高的要求。在拉动数据中心的需求的同时,伴随着算力密度的提高,算力设备、数据中心机柜的热密度都将显著提高,液冷技术在数据中心散热和算力设备散热的全链条导入将加快。主流的服务器制造商已经在 2022 年陆续开始建设标准化规模生产冷板式液冷服务器的产线,几乎所有的头部互联网公司都已对液冷技术密切跟踪,2022 年内已开始出现冷板式液冷数据中心的规模部署。冷板式液冷技术在算力行业的产业链成熟度和生态匹配方面均已取得突破性进展。

##### 2、液冷数据中心的业务进展情况如何?

在算力设备以及数据中心机房的高热密度趋势和高能效散热要求的双重推动下,液冷技术加速导入。公司已推出针对算力设备和数据中心的 Coolinside 液冷机柜及全链条液冷解决方案,相关产品涉及冷源、管路连接、CDU 分配、快换接头、Manifold、冷板等已规模商用,“端到端、全链条”的平台化布局已成为公司在液冷业务领域的重要核心竞争优势。公司冷板式液冷技术在算力行业的产业链成熟度和生态匹配方面均已取得突破性进展,这主要得益于液冷需求的快速增长及英维克在液冷的“全链条”平台优势,来自数据中心机房及算力设备的液冷技术相关营业收入在报告期内约为上一年

度的 5 倍左右。

**3、2022 年资产减值损失约 2,130.40 万元，大部分是来源于商誉减值，公司对这块未来的持续性怎么看待？**

受整体需求萎缩的影响，叠加一些区域外部原因影响了相关地铁线路建设的项目进度、主机厂需求节奏、以及公司的生产活动，上海科泰业务受到了限制，基于谨慎性原则，公司计提了商誉减持准备。当前的建设项目需求和实施节奏有回暖趋势，未来几年，我们对该块业务保持着乐观态度，计提商誉减值的持续性较小。

**4、随着储能液冷市场发展，越来越多的竞争者加入，请问公司怎么看待竞争？核心竞争力是什么？**

相较于算力行业，储能液冷渗透率较高，目前还在提升。随着液冷技术的发展和用户产品体验越来越多，液冷也伴随着腐蚀、泄露、堵塞的问题，公司提出“四维一体”：集成自主开发、自主生产、自主交付、自主服务，保证可靠性，助力客户“风险归零”。过去两年，越来越多公司进入液冷行业中的一些独立环节（如：冷机）。储能行业中温控占比较低，但重要程度却很高，是关键保障系统。公司在储能温控领域已布局多年，储能相关技术积累、产品选择齐全多样、实际应用经验表现优异等方面，都给客户很强的确定性信心。公司始终“深刻理解客户需求”和“快速推出优质产品”的核心能力，坚持以客户需求为导向。能不断快速推出满足客户需求和行业发展趋势的新产品和解决方案。2022 年 11 月英维克发布了 BattCool 储能全链条液冷解决方案不仅推出了新一代的冷机产品，更强化了“端到端，全链条”的全生命周期的解决方案，进一步强化了公司在储能领域的行业领先优势。

**5、国内主要温控设备公司大多是（单个行业应用的）“专业型公司”，而英维克是平台型公司，为何温控领域会有此情况？英维克后续在打造平台型公司会遇到什么挑战与机遇？**

公司理解的“专业”与“平台”这两者并不矛盾不对立。公司始终聚焦设备散热与精密环境控制的专业领域，这是非常重要的技术领域也体现了我们的专业性，同时公司又以统一的技术和供应链平台为基础，通过共享研发、采购、供应链、服务等环节的积累与资源，提高新产品的研发速度、降低技

	<p>术风险，实现规模化采购、降低成本等。公司已初步形成了基于统一技术和业务平台基础上的汇集多个专业细分领域的业务布局，这种布局同时兼有差异化门槛与规模效应的双重优势，并将在未来继续强化与完善。公司将继续坚持以客户需求为导向，不断快速推出满足客户需求和各细分行业发展趋势的新产品和解决方案，力争每个细分市场成为龙头或主流。</p> <p>接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月12日整理