

股票代码：300249

股票简称：依米康

依米康科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20240131

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 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 <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	四川省上市公司协会：姜静、刘唯玮、段准 华泰证券：李钊、曾佐泉、姚昊、薛梦馨 中睿合银：王永祥 鹭岭资产：刘启锋、李瑶 技转智石基金：黄百乐 厚普投资：曹原 璟诚基金：陈鑫 宁聚投资：张雷 共裕基金：魏麟基 贯成基金：苏春辉 （以上排名不分先后）
时间	2024年1月31日
地点	公司展厅、公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶静 证券事务代表：吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅、业务介绍 二、交流座谈 Q1：公司于2023年正式实施了环保治理领域江苏亿金的剥离，实现多元化战略向聚焦战略转型的落地，请问公司剥离江苏亿金的背景、公司的发展历程。

A: 依米康自创立发展至今，大致可分为三个阶段，第一个阶段是 2002 年到 2011 年，1.0 版本的依米康，实控人结合物理学热管理的专业及毕业后在外资空调公司就业的经验，于 2002 年创立了依米康，经过近十年的发展，实现技术、项目经验、应用场景和客户的积累，并于 2011 年成为行业内第一家 A 股上市公司，实现了最早期的国产替代。

2012 年到 2020 年，可称为 2.0 版本的依米康，公司明确了多元化发展的经营战略，采用外延式发展+内生式增长相结合的方式，实现精密环境的拓展发展。通过并购智能工程及龙控软件实现延伸信息数据领域产业链；通过并购江苏亿金、冷元等实现多元化发展，江苏亿金在历史阶段对公司业绩作出了相应的贡献，但后续未与公司主营业务实现协同，也未对公司核心竞争力形成竞合，最终造成占用公司资源、拖累业绩的不利局面；通过夯实关键设备、自建孵化智慧服务（智慧城市、以租代售、节能改造）等业务拓展实现内生式增长。

2021 年至今，是发展中 3.0 版本的依米康。在多元化发展未见成效后，公司于 2021 年对业务进行了全面梳理，认识到应紧紧抓住信息数据领域积累的经验和专业能力，战略聚焦信息数据领域，同时明确成为数字基础设施全生命周期绿色解决方案服务商的战略目标。基于此，公司对非相关业务进行梳理和盘活。

自 2021 年起，公司陆续剥离与信息数据主业不相关的业务；其中，最难处理的是江苏亿金的剥离。公司尝试了各种方式，最终于 2023 年 10 月完成对江苏亿金的剥离。同时，江苏亿金经营及股权转让事项预计影响归属于上市公司股东的净利润约-8,500 万元。此次剥离对公司 2023 年度业绩造成一定的压力，但从战略方向

考虑，江苏亿金的剥离，可有效规避其后续经营的不确定性带来的投资风险，也有利于公司聚焦信息数据领域，集中资源发展主营业务。

Q2：公司 2023 年归母净利润亏损 1.4-2.3 亿元，扣非后净利润亏损 0.9-1.7 亿元，主要基于什么原因？

A：（1）公司基于谨慎性原则，结合客户经营情况、项目回款情况、在建项目实施情况、被投资单位经营情况等，对相关资产进行了初步减值测试，本年度拟计提资产减值准备 6,000 万元-11,000 万元，最终减值准备计提的金额将由公司聘请的专业评估机构进行评估及审计机构进行审计后确定。

（2）本报告期，公司继续沿着战略聚焦信息数据领域的规划，对非核心业务实施剥离，实现多元化战略向聚焦战略的转型。公司于 2023 年正式对环保治理领域业务的承接主体一控股子公司江苏亿金实施剥离，江苏亿金经营及股权转让事项预计影响归属于上市公司股东的净利润约-8,500 万元。

目前公司业务经营情况正常，生产经营未出现重大不利变化。

Q3：公司对液冷的看法？

A：液冷这一温控技术因华为近期芯片的推出加强了确定性。市场从原来只关注芯片的先进性，到现在意识到国产芯片叠加使用带来的大功率、高散热的问题，需要通过提升温控方式来解决，由此，市场对液冷的关注度持续提升。

Q4：公司节能改造业务主要内容是什么？

A: 公司信息数据领域智慧服务业务板块的核心业务之一就是为数据中心提供整体节能改造组合方案，其整体节能改造组合方案的主要内容包括：绿色机房节能改造的系统解决方案、降低数据中心能耗、提升能效的方案；机房管线、暖通优化方案；温控设备技术调改方案等。

Q5: 公司的客户类别有哪些？

A: 公司作为数字基础设施全生命周期绿色解决方案服务商，深耕行业二十余年，构建了以核心关键温控方案及技术为基础，并外延覆盖各类数字基础设施等场景，形成数字基础设施产业的关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务的四驱动全产业链布局。公司技术及产品广泛服务于三大运营商、互联网公司、IDC 客户、EDC 客户、政府、金融、能源、军工、电力、公安、交通、医疗、教育、民生等诸多下游产业，可为客户提供安全可靠、高效节能、一站式的整体解决方案及持续助力客户实现数字化转型。

Q6: 公司对所在行业未来的发展如何看待？

A: 虽然行业内整体的投资节奏不像预期的那么快，但从经济动能转换的必要性来讲，数字经济是重要的发展方向。一方面 AI 的发展和广泛应用必然需要算力的提升，这带来了数字基础设施的巨大基建需求；其次，存量的数字基础设施也有节能改造的需求，按照国家规定，新增数据中心的 PUE 值需要小于 1.3；存量数据中心的 PUE 值需要降低到 1.4 以下，由此带来了存量改造市场，根据 2021 年的数据，这部分市场份额在 160 亿至 240 亿。由此，建设绿色、数字、智能的未来社会，都离

	不开数字基础设施新基建，我们对行业发展充满信心和期待。
附件清单（如有）	无
日期	2024年2月1日整理