

证券代码：300249

证券简称：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：20250811

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	东北证券：陈建森 华福电新：李康瑞、邓伟 合众易晟：唐紫阳、苏诗 广东源兴：张文丰 凯普乐资管：张文皓 东方资产：刘凌荣
时间	2025 年 8 月 11 日（周一）下午 15:00~17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶静
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：液冷与风冷的应用场景及时间节奏如何看？ A：我们预估海外上液冷的节奏会更快，以欧美为带头的 AI 服务器最快于明年进入冷板液冷时代，进入到了 AI 工厂时代，中东、日韩紧随其后。东南亚受美国政策影响，在建设节奏上稍微会慢一点。受相应政策，及既有方案稳定性、适配性及经济性的影响，国内近几年仍会以风液同源为主。 公司拥有市场全部温控方案的产品与技术。在经营思路，锚定未来温控技术方向，根据国内及海外不同区域市场输出产品；在保障业绩的基础上储备技术、产品、渠道，以支撑公司的后续发展。 一方面，公司坚持拓展海外市场的经营思路，目前在中东、

	东南亚已有订单输出，同时关注到了日韩区域数据中心建设方兴未艾，也计划拓展远东亚太市场，尽快实现订单转化。 另一方面，公司针对国内市场的需求积极做产品开发和储备，有风液同源的产品、技术基础；目前，公司针对英伟达 NV72 架构，在做系列产品的开发。 Q2：公司海外布局情况。 A：公司关注到境外市场对数字基础设施的需求，于 2023 年逐步布局海外。在出海策略上，早期采取“跟进策略”，跟随阿里、字节等海外建设需求，逐步出海；随后调整为“自主出击”，逐步拓展和海外 IDC 及当地运营商的合作机会。2024 年全年确认境外订单收入 4,771.88 万元。截止目前，海外市场布局及订单交付覆盖马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚及中东“一带一路”地区。公司明确并坚定国内及海外市场同步拓展的经营思路，紧紧抓住国内及海外企业建设数据中心需求增长机会，持续扩展订单。公司也会根据拓展市场的需求，适时在相应地点设立分子公司，在当地设立据点，以满足拓展境外市场的需要。 Q3：目前公司液冷进展如何？ A：液冷产品和技术上，公司拥有液冷全栈解决方案，智能工程、关键设备、物联软件和智慧服务四大板块能力全面契合液冷落地需求。公司液冷全栈解决方案涉及的技术和产品包括：氟系统冷板系统；水冷冷板系统，创新了风液同源架构，实现风液随心切换；风液浸没一体柜，是边缘场景的解决方案，可以免建机房，快速部署；液冷集装箱，为户外场景提供解决方案，可以预制生产快速交付，该系列公司已在中东地区成功投运；氟系统浸没式液冷，提供企业级解决方案；液冷微模块，可以实现液冷的规划整体设计，系统融合快速迭代；液冷监控系统，通过监控定制协同 IT，保障了安全管理的运维无忧；液冷工程设计施工等；可以实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。
--	---

	Q4：公司战略客户有哪些？ A： 阿里巴巴、字节跳动、华为、秦淮、百度、腾讯等都是公司的重要客户和战略合作伙伴；公司目前订单情况良好，各项生产经营活动正常运行；公司将持续提升为数字基础设施全生命周期提供整体解决方案的能力，不断挖掘可服务点位，快速响应客户需求，不断纵深重要客户的合作关系，做强做大主业。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 12 日整理