

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：20250912

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	投资者网上提问
时间	2025 年 9 月 12 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	参加由四川省上市公司协会、深圳市全景网络有限公司联合举办的“四川辖区 2025 年投资者网上集体接待日及半年度报告业绩说明会”活动，本次活动采用网络远程的方式举行
上市公司接待人员姓名	1、董事长张菀 2、独立董事赵明川 3、董事会秘书叶静 4、财务总监汤华林
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、董秘你好，就是想请教一下，公司近期相产业关利好消息，同行业的股票大涨，为何公司的股价连连受挫，是公司高层不看好公司未来发展前景吗？ 答：您好！公司非常重视公司经营发展质量的提升及市值管理工作。公司看到了 AI 浪潮下带来的算力基础设施增长的需求，由此确立了聚焦信息数据领域的战略规划，于 2023 年完成对其他非相关多元化产业的剥离，集中资源深耕信息数据领域。2024 年、2025 年上半年，信息数据领域业务订单持续增长：公司 2024 年实现营业收入 11.45 亿元，同比增长 42.84%；2025 年上半年，公司实现营业收入 73,676.88 万元，同比增长 54.82%；归属于上

	市公司净利润 1,491.58 万元，同比增长 124.13%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,600.61 万元，同比增长 335.12%。公司经营情况持续改善。同时，公司于 2025 年初启动回购，并推出员工持股计划，以凝聚和激励团队。股价受多种因素影响。公司将持续聚焦主业，不断提升公司经营管理质量，以更好回馈股东。感谢您对公司的关注！ 2、董事长您好，目前公司受制于盈利状况导致整体市值一直低位徘徊，公司未来有什么提升盈利能力和市值管理的方案呢？ 答：您好，感谢您的提问。 （1）紧随行业增长期，坚持聚焦信息数据领域。公司看到了 AI 浪潮下带来的算力基础设施增长的需求，由此确立了聚焦信息数据领域的战略规划，于 2023 年完成对其他非相关多元化产业的剥离，集中资源深耕信息数据领域。2024 年、2025 年上半年，信息数据领域业务订单持续增长：公司 2024 年实现营业收入 11.45 亿元，同比增长 42.84%；2025 年上半年，公司实现营业收入 73,676.88 万元，同比增长 54.82%；归属于上市公司净利润 1,491.58 万元，同比增长 124.13%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,600.61 万元，同比增长 335.12%。根据赛迪顾问出具的《2024-2025 年中国机房空调市场研究年度报告》，依米康位居 2024 年中国机房空调市场厂商第三位。“聚焦战略”效应逐步凸显。 （2）同步布局国内、海外业务。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。2025 年上半年，公司实现境外收入 6,232.14 万元，同比增长 60.31%；较 2024 年度全年增长 30.60%。 （3）在管理决策链条上，坚持管理扁平化，决策快速化的优势，锚定重点客户，快速、深度契合客户需求，以快速响应的
--	--

	服务能力强化客户链接。 （4）持续成本管控和高绩效组织和高效率运营体系的打造。公司将坚持聚焦战略，集中资源持续拓展业务，不断提升公司经营质量，回馈股东。感谢您的关注。 3、请问公司液冷领域的具体业务进展如何？在手是否有实际订单发生？未来发展进度如何，有哪些核心客户 答：您好！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。感谢您对公司的关注！ 4、董秘你好，公司是否与阿里巴巴有合作？ 答：您好！阿里一直是公司战略客户，鉴于保密协议，部分业务涉及商业秘密不便公开，未来如触发披露标准，公司会严格按照信息披露相关要求，及时履行信息披露义务。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。感谢您对公司的关注！ 5、公司在液冷方面都有哪些优势？与哪些大企业有合作？ 答：您好！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。公司高度关注液冷的技术发展及市场拓展情况，积极拓展市场订单。感谢您对公司的关注！

6、董事长您好：公司到底有没有液冷技术，液冷的技术水平怎么样，液冷的客户都有哪些，今年液冷的订单有多少了？

答：您好！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。公司高度关注液冷的技术发展及市场拓展情况，积极拓展市场订单。感谢您对公司的关注！

7、国家“东数西算”工程进入全面落地期，公司在八大枢纽节点的业务布局和项目获取上有什么具体进展？

答：您好！公司积极响应国家“东数西算”战略，相关业务在八大算力枢纽节点均有覆盖，应用范围辐射中卫集群、庆阳集群、天府集群、韶关集群、长三角集群及张家口集群等各大节点。近几年，公司为东数西算工程提供 WCT\AHU\风墙\氟泵空调等

设备供应,订单金额约 4 亿元,能耗要求均在 PUE1.2 以下。2025 年上半年,公司智能工程业务延伸至智算中心建设,承建了 12000P 的机电总承包项目。该项目支持千亿参数级 AI 大模型训练、自动驾驶模拟、生物医药研发、能源行业仿真等高性能计算需求,落地于“东数西算”国家工程的关键战略节点。感谢您对公司的关注!

8、上半年营收增长强劲,公司哪些业务板块贡献主要增长?

答:您好!上半年,公司实现营业收入 7.37 亿元,同比增长 54.82%;实现归属于上市公司净利润 1,491.58 万元,同比增长 124.13%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,600.61 万元,同比增长 335.12%。营收增长主要系上半年关键设备和智能工程业务收入上升。

在市场开发上,公司确定了国内与国际市场同步发展的经营策略。针对国内市场,公司延续“巩固优势区域、提高重点区域、覆盖全国区域”的发展计划;并针对大客户、大订单采取重点跟踪、全力获单的策略,倾斜人力、资源予以支撑,持续拓展阿里巴巴、字节跳动等大厂订单。针对海外市场,自 2023 年启动海外市场拓展战略后,截至目前,业务布局与订单交付已覆盖国内全部市场及马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚和中东“一带一路”沿线国家。上半年,公司实现境外收入 6,232.14 万元,同比增长 60.31%;较 2024 年度全年增长 30.60%。感谢您对公司的关注!

9、您好董事长,公司的增发进展情况能否说明,公司对液冷技术方面的研发方向能否详细说明,公司对应用客户的扩展上做了哪方面的努力。谢谢

答:您好。为解决产能扩展和研发需求,公司正在积极推进本次发行相关事宜。公司将严格按照有关法律法规的规定和要求,根据事项进展情况,及时履行信息披露义务。在产品研发上,公司锚定市场需求积极拓展产品和技术。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。在客户拓展上，公司针对大客户、大订单采取重点跟踪、全力获单的策略，倾斜人力、资源予以支撑，持续拓展阿里巴巴、字节跳动等大厂订单。公司拥有完善的市场和营销渠道，建立了渠道营销和大客户协同开发体系。未来公司将依托并充分完善现有营销渠道，进一步加强客户开发，巩固客户资源优势。感谢您的提问！ 10、赵总您好啊，请问公司面对 AI 大模型训练、自动驾驶模拟等高性能计算需求的增长，公司如何把握市场机遇？ 答：您好！计算需求的增长带动了数字基础设施的市场需求，其中温控方案作为算力提升的制约要素，其重要性亦愈发凸显。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，包括前期规划咨询、设计、集成，综合数字化软件管理平台，智慧运维、节能改造等服务的完整业务生态。面对技术变革带来的行业机遇，公司将继续围绕战略发展规划和目标，持续加码创新研发，节能降耗，以进一步提升公司的市场占有率及盈利能力。感谢您对公司的关注！ 11、您好赵董，想了解一下公司目前在手订单规模如何？公司采取了哪些具体措施来保障订单的高效交付？ 答：您好。目前，公司经营管理工作均有序开展，订单获取符合预期。具体请以公司披露信息为准。公司紧跟市场，坚持以用户需求为导向。在客户拓展上针对大客户、大订单采取重点跟
--	--

	踪、全力获单的策略，倾斜人力、资源予以支撑，持续拓展战略客户订单；同时，结合客户需求持续开展研发及产品创新，以满足不同应用场景下的温控需求；第三，公司核心管理团队拥有丰富的核心关键温控方案及技术研发、制造及各类数字基础设施场景建设的行业服务经验，专业基础扎实，管理经验丰富，持续加大对智能制造的投入，积极调整生产管理体系，可以快速响应需求端个性化、全面化的发展趋势。感谢您的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 12 日整理