

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：2025-001

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	财通证券、东北证券、东方财富证券、富瑞金融、高盛证券、广发证券、国海证券、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、华安证券、华创证券、华福证券、开源证券、麦格理资本、美银证券、摩根大通证券、摩根士丹利亚洲、瑞士银行、山西证券、盛博香港、天风证券、西部证券、野村证券、永安财产保险、甬兴证券、长江证券、招商证券、浙商证券、中国国际金融、中泰证券、中信建投证券、中信里昂证券、中信证券、花旗环球亚洲等 46 名投资者。
时 间	2025 年 4 月 22 日
地 点	公司
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、会议议题</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 公司董事会秘书欧贤华先生致开场词并主持会议。</li><li>2. 财务总监叶桂梁先生解读公司 2024 年报&amp;2025 年一季报财务数据。</li><li>3. 董事长齐勇先生介绍公司的业务回顾与展望。</li></ol> <p><b>二、公司的基本情况介绍</b></p> <p>(一) 公司 2024 年度&amp;2025 年第一季度经营财务情况</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 公司 2024 年度经营财务情况</li><li>(1) 公司实现 2024 年度营业收入 458,881.95 万元，较上年同期增长 30.04%。</li><li>(2) 实现归属于上市公司股东的净利润 45,266.44 万元，较上年同期增</li></ol>

长 31.59%。受公司 2022 年及 2024 年股权激励计划实施的影响，报告期内公司股份支付费用为 3,777.49 万元，对归属于上市公司股东的净利润影响为 3,210.86 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 4.30 亿元，同比增长约 35.87%。

（4）公司 2024 年机房温控节能产品收入 24.41 亿元，占营收比重 53.19%，同比增长 48.83%；机柜温控节能产品收入 17.15 亿元，占营收比重 37.37%，同比增长 17.03%，其中 2024 年来自储能应用的营业收入约 15 亿元，较上年度同比增长约 22%。

（5）2024 年度合计的综合毛利率 28.75%，同比下降 1.00%（2024 年会计政策变更将售后服务费用调入产品成本）。

（6）销售费用 2.06 亿，同比增长 18.66%；研发费用 3.50 亿，同比增长 32.98%；管理费用 1.98 亿，同比增长 28.75%。

（7）公司经营性现金流净额 2.00 亿元，同比下降 55.89%。

## 2. 2025 年第一季度经营财务情况

（1）2025 年 Q1，公司实现营业收入 9.33 亿元，同比增长 25.07%。

（2）2025 年 Q1，综合毛利率 26.45%，同比下降 0.46%。

（3）2025 年 Q1，销售费用 4,668.18 万元，同比增长 32.75%；研发费用 9,338.57 万元，同比增长 43.20%；管理费用 4,928.69 万元，同比增长 38.61%。

（4）实现归属于上市公司股东的净利润 4,801 万元，同比下降 22.53%。（公司本报告期股份支付费用为 694.51 万元，对归属于上市公司股东的净利润影响为 590.33 万元。）

（5）经营性现金流净额-1.71 亿元，同比下降-403.49%。

## （二）公司的业务回顾与展望

公司愿景是通过点滴积累和持续努力，致力成为专业精密环境控制领域的国际一流企业。公司希望通过领先的专业化的产品和服务，为客户创造价值，成为客户长期信赖的合作伙伴。公司将继续坚持发挥自成立以来打造的“深刻理解客户需求”和“快速交付优质产品”的核心能力，坚持以客户需求为导向，以创新技术产品为基础，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。与此同时，公司将持续巩固已有核心产品的市场地位，扩大市场份额和收入规模，力争每个细分市场成为客户首选合

作伙伴。通过基于全球统一技术和共享业务平台基础上的支撑多个专业细分领域协同发展的业务布局，构建兼有差异化门槛与规模效应的双重优势。

#### 1. 业务回顾

##### (1) 机房温控业务

报告期内公司的机房温控节能营业收入同比快速增长，与 2023 年相似第四季度的项目验收确认较集中。报告期内大宗商品价格上涨导致公司成本上升，尤其在下半年受产品销售组合差异及区域组合差异的影响，机房温控业务的毛利率与上年度相比下降。

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。截止 2025 年 3 月公司在液冷链条的累计交付已达 1.2GW。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 3 亿元。公司承建了中国广州新一代液冷高性能研发算力中心、深圳规模最大的 5G 及大数据应用研发中心；公司第一份额中标中国电信弹性 DC 舱 2024-2025 年集采，支持“临港智算谷”万卡算力集群绿色运行，公司被授予中国电信 2024 年度“集团级优秀供应商”称号。

##### (2) 机柜温控业务

报告期内机柜温控节能的营业收入与上年度同比温和增长（同比增长 17.03%）。公司坚持技术创新、高品质、为客户创造全生命周期价值的业务策略，储能业务保持了健康可持续的发展，2024 年来自储能应用的营业收入近 15 亿元，较上年度同比增长约 22%。尽管大宗商品价格上涨传导成本上升，但得益于市场、研发和供应链的优化，机柜温控的毛利率略上升。

##### (3) 电子散热及服务器温控业务

公司冷板产品于 2023 年正式被列入 Intel 公司的 Eagle Stream 服务器的 Design Guide 文件，2024 年 9 月英特尔中国数据中心液冷创新加速计划中，英维克 Coolinside 全链条液冷解决方案，包括 BHS-AP 平台 CPU 冷板、UQD 快接头、Manifold 机柜级分水器、机架式液冷 CDU 已通过英特尔测试与验证，成为英特尔至强 6 平台首位冷板液冷解决方案集成商；2024 年 OCP 全球峰会期间，英伟达公司在其官网上公布了有关其 Blackwell GB200 系统开发成果的相关资讯新闻，公司的 UQD 产品被列入英伟达的 MGX 生态系统合作伙伴；公司的 Manifold 产品、机架 CDU、UQD 产品、冷板产品进入多家服务

器厂商、互联网公司的供应商名录；3D-TVC 已开始小批量应用于储能 PCS 和基站 AAU 射频单元。

#### (4) 其他业务

轨道交通列车空调领域，地铁建设量触底略回升，但上海地铁新建量有限影响了 2024 年的营业收入；电动大巴出台改造更新补贴，但整体需求维持低位；2024 年 7 月新购新能源城市配送冷藏车国补政策出台，城市配送新能源冷藏车的销量高速增长，云南嘉华食品、南京卫岗乳业、麦当劳等老牌食品企业采用英维克冷链运输方案，相关的营业收入的快速增长。

### 2. 业务展望

继续巩固公司在大型云计算数据中心的既有的技术创新和品牌优势，扩大间接蒸发冷却等优势产品的销售规模，充分发挥公司在液冷技术的“全链条”平台优势，在液冷智算中心和液冷服务器两个领域加大拓展力度。积极拓展海外市场，尤其在液冷算力领域加大海外合作与推广力度。

大力拓展国内外的储能配套温控需求，继续创新技术，升级迭代储能液冷相关产品和解决方案，强化储能液冷全链条的推广。坚持优化性能和成本，持续提升产品的综合竞争力与盈利能力，提升储能行业的市场份额。

在电动车辆领域，积极展开与整机厂的深入合作，抓住电动大巴更换需求和出口需求。大力投入冷链车冷机业务的市场拓展，利用已有品牌优势和技术创新能力，持续扩大冷链业务范围，迎接冷链的政策机会窗口。

轨道交通列车空调及服务领域，密切跟踪上海、苏州、郑州、深圳等重点城市的线路的新建和延寿需求。同时积极扩大地铁空调架修及各种新业务的拓展。

从商用和民用两个方向积极探索健康空气环境控制新业务的应用场景和渠道拓展。

华南总部基地首期产能和郑州首期产能的充分利用，满足数据中心温控、电子散热、液冷、储能配套、压缩机等业务的产能需求。加快推进华南总部基地二期、郑州基地二期的建设。加快建设和完善海外的服务与供应链平台。

持续大力建设英维克新技术研究院平台，大力发展产学研合作，展开温控新技术、新应用领域研究和布局。

### 三、问答环节

#### 1. 公司销售确认的节奏？目前订单的整体趋势？

不同的项目实施周期不同，有相当一部分项目实施周期较长，比如去年 Q4 的项目，可能会到今年 Q2 确认收入，具体看项目实施周期和合同的验收条款要求；在手待发货订单数据处于历史高位但公司惯例无计划披露。

## **2. 公司与国内外头部厂商包括芯片厂商都有合作，请分享未来的展望？**

公司与这些国内外厂商的合作，一般是从新的下一代的产品作为切入点。国内外厂商有些项目会涉及到公司液冷全链条的多个产品环节，例：冷板、快速接头、Manifold、CDU、机柜，到 SoluKing 长效液冷工质、管路、冷源等“端到端”的产品。越来越多客户认识到全链条的价值，冷板式液冷数据中心已开始规模部署，在产业链成熟度和生态匹配方面均已取得实质性进展。

## **3. 储能国内市场价格持续下降，但从去年下半年以来，储能行业的公司盈利水平有企稳回升的状态，不知道这是不是意味着国内市场环境在变好？怎么看待储能行业未来的竞争？**

国内储能产业链价格已趋近底部，无论是公司最早的通信业务、IDC 业务还是储能业务，其发展的周期规律都相似，从起步初期到高速发展阶段，会吸引大量公司加入竞争，随着竞争的加剧，当发展至平稳期，一些无法继续适应市场变化的公司便会被淘汰出局。而公司是最早涉足电化学储能系统温控的厂商，在业务的发展中，公司不断推出创新的产品与方案，以获取更多的市场份额。同时在去年公司开展了一项重要工作，即开始甄别和控制业务的履约风险。2025 年开始取消强制配储后，行业开始从“成本优先”到“价值创造”转变，客户开始关注产品的使用寿命、性能等非产品本身的价格。从英维克的储能收入、毛利来看，公司一直维持着稳定的增长。未来英维克继续借助在储能行业的品牌优势和客户基础，以及持续的创新与高品质产品，持续地积极拓展国内外客户。

## **4. 对于美国关税影响，公司的应对措施是什么？**

美国政府实施的“对等关税”政策是全面性的，对全球的众多制造企业都造成了一定的影响，目前公司正在进行整体评估，并积极采取措施以减轻该政策带来的不利影响。我们已开始与客户探讨可能的应对策略。根据现有情况评估，这一政策对公司来说影响是有限的。

## **5. 注意到公司在 2024 年博士和硕士的人数显著增加，近两年公司人才**

	<p><b>投入上的计划？是否还会大力招聘高端人才？</b></p> <p>随着公司业务版图持续拓展，公司服务的客户群体不断提升，客户对产品技术、服务响应及解决方案的专业性提出更高标准。为巩固技术领先优势，持续以创新驱动增长，公司会继续加大人才投入，构建核心人才矩阵，进一步提升高层次人才的占比。</p> <p><b>6. 未来两年公司数据中心风冷产品的营收占比会有大幅度提升吗？</b></p> <p>目前风冷技术在数据中心散热领域上占据主流地位，液冷技术由于行业生态匹配的原因占比还不太高。但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。对公司而言，公司会根据应用场景、规模、地区等变化，给客户提供最合适的制冷方案（风冷、液冷、风液融合方案）。未来英维克将不断提升技术水平，携手客户共建共享 AIDC 时代新红利。</p> <p><b>7. 2024 年固定资产增加比较快，公司后续扩产计划是什么？</b></p> <p>公司未来 2-3 年的资本支出会处于一个比较平稳的状态。</p> <p><b>8. 2025 年，公司的哪些板块业务会更景气？</b></p> <p>对公司贡献体量比较大的两块业务（数据中心以及储能）还是会快速增长。另外电子散热，芯片需求端应用也在增长，其他的一些新业务也在不断的成长。</p> <p>公司在接待过程中，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	2025 年 4 月 23 日整理