

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：20250807

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	华创证券：姚德昌 国金证券：周焕博
时间	2025年8月7日（周四）下午 16:00~17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶静 证券事务代表：吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：目前公司液冷进展如何？</p> <p>A：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。</p> <p>公司高度重视和持续关注液冷技术相关的技术应用和市场机会，积极、努力拓展数字基础设施的市场订单；期望尽快实现订单的转化。</p>

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，公司已在马来西亚设立全资子公司，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: 公司的业绩如何扭亏为正？

A: 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 年一季度，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 1-3 月实现营业收入 3.18 亿元，同比增长 26.44%；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。公司将坚持聚焦信息数据领域，匹配资源深耕市场，不断提升占有率。

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。

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

	<p>务能力强化客户链接。</p> <p>4、持续成本管控和高绩效组织和高效率运营体系的打造。</p> <p>Q4：公司战略客户有哪些？</p> <p>A： 阿里巴巴、字节跳动、华为、秦准、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。</p> <p>Q5：2025 年的主要经营目标有哪些？</p> <p>A： 2025 年，公司将坚定锚定“聚焦战略”，逐步消除前期“多元化发展”带来的不利影响，集中资源，以温控设备为排头兵，联动智能工程、软件业务、智慧服务三大板块，持续提升公司盈利能力。重点落实以下几点工作：</p> <p>（1）深度构建和持续提升依米康的专业能力，集中力量积极拓展战略客户及海外市场；</p> <p>（2）推动再融资项目，满足研发及扩产要求；</p> <p>（3）紧跟科技前沿新技术，在新技术赋能专业能力和管理能力的基础上，结合算力发展新趋势，持续推进研发，满足客户新诉求；</p> <p>（4）全力打造高绩效组织和高效率运营体系；</p> <p>（5）优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；</p> <p>（6）牢记提升上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系建设。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 7 日整理