

证券代码：301018

证券简称：申菱环境

广东申菱环境系统股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：SL20250901

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	72 家机构，详见附件《参与单位名称清单》	
时间	2025 年 8 月 29 日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：顾剑彬先生 证券事务代表：林涛先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2025 年 8 月 29 日披露了 2025 年半年度报告，主要经营数据信息和投资者关系活动互动交流情况如下：</p> <p>1、主要经营情况</p> <p>2025 年上半年，公司实现营业收入 168,217.87 万元，同比增长 28.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 15,041.42 万元，同比增长 35.95%。</p> <p>2、互动交流情况</p> <p>（1）问：Q2 毛利率相比 Q1 有明显提升，请问主要受益于哪块业务的毛利率提升？此前中报和年报数据显示数据中心毛利率低于工业和总毛利率，想了解毛利率提升原因及下半年盈利能力展望。</p> <p>答：本次毛利的提升主要是因为数据服务板块毛利提升所致。</p>	

数据中心毛利率相比工业特种确实会低一些，因为工业特种合同多为项目型，存在更多的定制要求；而数据中心业务更多面向大客户，产品的标准化程度更高，批量也较大。

由于数据中心销售费用和售后费用均低于工业特种，因此虽然毛利率较低，但并不意味着净利润也低。今年 Q2 数据中心毛利率开始上升，主要原因是业务规模提升。在业务规模提升的背景下，公司推进精益制造、物料标准化和设计模块化，以及采购成本的下降等都取得较好的效果，提效降本措施开始显现价值。

由于数据中心业务规模扩大，前 8 个月订单增长同比翻番，持续增长将为未来节能降本和效率提升带来更大空间。

(2) 问：目前液冷技术受到较高关注，现就海外订单情况进行提问：公司披露的两个多亿海外订单是否集中在液冷领域？如果是液冷，是否以整体解决方案形式提供？

答：风冷、液冷都有。关于产品形式，目前面向美国市场以设备为主；在东南亚则更多以解决方案结合设备形式，包括技术方案、现场交付实施和产品，整体实施的完整性更强。此外，无论是美国还是东南亚，订单中既有液冷也有风冷，不过对比国内市场，液冷的占比更高。液冷的增长总体较高，但会因客户需求而变化，预计未来高密芯片占比进一步提高，液冷占比将进一步提升，成为主要技术路线。

(3) 问：目前我们是否会统计数据中心整体营收中液冷的占比？以及国内与海外液冷增长速度的差异情况？

答：液冷订单增长高于数据中心整体增长，数据中心整体增长同比翻番，液冷订单增长更高。但营收方面取决于项目落地节奏，尤其是国内市场多为项目型交付，需客户验收后才能确认营收。因此全年营收增长会更完整地反映订单增长情况。

整体趋势较为乐观，目前看海外订单液冷渗透率会更高一些。

(4) 问：关于公司海外数据中心订单结构，东南亚大概有多少亿的订单？美国又是多少亿的订单？可以帮忙提供一下吗？

答：中报中已经提到相关数据，美国大约为 1.2 亿，东南亚约为 1.3 亿，两个市场的发展空间都挺大。

(5) 问：国内头部客户在 AI 方面的发展正在逐步提升，已发布了一些大型集群项目，预计下半年也会有大量供给释放。这种趋势对我们业务的影响如何？目前能否预测相关的增长或订单情况？

答：随着国内 AI 投资的快速增长，我们的业务需求进一步扩大。由于我们与客户合作非常紧密，不同的产品形态我们都能跟得上。对于未来的预期，AI 芯片交付量是一个很重要的要素，目前看趋势是乐观的。另外芯片发热密度的增加，肯定对液冷的需求会增加。

(6) 问：关于盈利能力的问题，随着规模提升，Q2 毛利率显著提高。如果拉长时间维度，数据中心业务的毛利率是否能提升至类似友商 30%左右的水平，或者是否有可能做得更好？

答：液冷的毛利率高于风冷的毛利率。未来随着液冷业务规模的进一步增加，制造效率的提升、材料和器件供应规模放量将带来成本下降。公司目前正持续推进精益制造，四化工程，采购降本等工作，目前看，毛利率改善空间还是比较大的。

(7) 问：海外突破的主要产品类型有哪些？

答：目前海外销售的产品种类包括液冷和风冷产品。

(8) 问：海外客户是否需要公司配套建设海外产能？

答：目前公司海外布点以市场拓展、技术支持及售后服务为主，公司会持续关注市场需求的变化，将来有必要时会考虑海外设厂等。

(9) 问：公司其他应用领域的营收占比情况？

答：公建占比少，工业板块和特种板块合计大约 40%。

工业中的火力水力发电、抽水蓄能、电化学储能、海上风电、特高压电网等电力与能源相关业务对贡献较大。

(10) 问：储能业务增长较大的原因是什么？

答：储能业务增长一个是抽水蓄能的发展，另一个主要得益于大客户电化学储能液冷散热业务的推进。

	交流沟通过程中，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。
附件清单	附件《参与单位名称清单》
日期	2025年9月1日

附件：

参与单位名称清单

序号	调研单位名称	序号	调研单位名称
1	汇添富基金	37	华西证券
2	进门财经	38	同犇投资
3	衍航投资	39	诺安基金
4	长安基金	40	淡水泉（北京）投资
5	国信证券	41	中银国际证券
6	招银理财	42	中金基金
7	景领投资	43	冲积资产
8	光大永明资产	44	博时基金
9	江苏银德投资	45	华元恒道
10	易方达基金	46	博远基金
11	太平基金	47	西部证券
12	东兴基金	48	长城财富保险资产
13	星石投资	49	美市科技
14	信达证券	50	荷兰汇盈
15	财通证券	51	东方财富网络科技
16	国联民生证券	52	景林香港
17	星元资本	53	白鹭资管
18	京管泰富基金	54	昆仑健康
19	中意资产	55	尚诚资产
20	北京源乐晟	56	陆家嘴信托
21	盘京投资	57	人保资产
22	宝盈基金	58	利位投资
23	西部利得基金	59	光大保德信基金
24	华泰证券	60	容棠私募
25	浙商证券	61	泰聚基金
26	东方财富证券	62	国元证券
27	华安证券	63	泽兴资产
28	天风证券	64	广发证券
29	从容资产	65	天下溪投资
30	五地私募	66	博道基金
31	中欧瑞博(香港)资产	67	同花顺数据
32	国寿安保基金	68	国泰海通证券
33	信泰人寿	69	亘泰投资
34	兆天投资	70	万得信息
35	于翼资产	71	富国基金
36	信达澳亚基金	72	孝庸基金