

证券代码：920808

证券简称：曙光数创

公告编号：2025-092

曙光数据基础设施创新技术（北京）股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- ☐特定对象调研
- ☒业绩说明会
- ☐媒体采访
- ☐现场参观
- ☐新闻发布会
- ☐分析师会议
- ☐路演活动
- ☐其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 11 月 10 日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台” (<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2025 年三季度报告业绩说明会的

投资者

上市公司接待人员：董事长任京暘先生，董事、总经理何继盛先生，财务总监、董事会秘书崔鹏洋先生，保荐代表人张善国先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：目前大部分新建数据中心都采用冷板液冷，预计浸没相变液冷技术会在什么时间成为主流散热技术？客户在选择数据中心液冷方案时，主要考虑成本造价方面还是规划周期因素？

回答：数据中心选择的冷却方式与单机柜功率有较大相关性，一般认为：在单机柜功率不超过 20kW 时，采用风冷相对经济；单机柜在 20-100kW 的数据中心采用冷板液冷较为合适；单机柜功率超过 100kW 的数据中心，采用浸没相变液冷更经济。

截至当前，浸没相变液冷主要应用于高密度数据中心，冷板液冷将逐步替代风冷成为新建数据中心的主要冷却技术。根据赛迪顾问的预测 2025 年新建数据中心的平均单机柜功率将达到 25kW，而人工智能应用的兴起将进一步提升单机柜部署功率，浸没相变液冷在未来有可能成为主流数据中心冷却技术。

问题 2：公司的浸没液冷机柜是否可以适配除海光以外的国产芯片或海外类似英伟达的芯片？

回答：公司浸没液冷从技术原理角度适用于所有数据中心服务器。其中浸没液冷在具体产品应用时还要进行服务器在液冷环境下的设计和兼容性验证，在产品推向市场应用之前需要一定周期的测试验证。公司通过长时间、不同种类冷媒与不同种类元器件、材料之间的兼容性研究，积累了完善的兼容性材料数据库，

解决了冷媒与市面上绝大多数服务器上使用的元器件材料兼容性问题。感谢关注。

问题 3：当前市场冷板液冷技术应用占据主流位置，相较于浸没液冷技术，冷板液冷技术门槛低一些，公司冷板液冷技术的竞争优势有哪些？如何看待当前冷板液冷市场的竞争格局？

回答：公司 2011 年开始探索数据中心液冷技术，2015 年推出国内首款量产冷板式液冷数据中心整体解决方案即 C7000，2025 年推出相变冷板式液冷数据中心整体解决方案即 C7000-F，并提出“液冷即服务”的理念，打破了传统“卖设备”的业务模式，转向提供全生命周期的管理能力，推动液冷从“冰冷设备”走向“温暖服务”的新阶段。包括从架构设计到系统深化设计，从定制化产品到现场部署调试，从智能化运维到水质全生命周期管理等各个环节。

但当前数据中心液冷渗透率仍处于市场导入期，产品定制化程度高，客户对液冷技术和品牌的认知仍需一段时间培育期，公司将始终坚持以技术为导向，持续研发投入，增强产品差异化，保证产品的可靠性和稳定性，致力于为客户提供从可研架构设计到最终使用的全过程、全方位、全链条服务，以液冷系统的安全性和可靠性应对竞争。

问题 4：近两年公司收入或利润出现不同程度的下滑，是否是因为人员配置不足导致项目交付不及时，造成项目验收延迟？是否考虑通过扩充团队提高项目交付效率？

回答：截至 2025 年 6 月末，公司在职员工 428 人，相较 2023 年末 314 人增加 114 人，人员增长 36%，为应对市场变化公司已经做出相应人才储备。公司承接的项目从开始实施至最终验收周期存在一定波动，更多是受项目现场实施环境

等外部因素影响，公司人员对项目实施周期影响较小。未来，公司将根据市场和行业发展情况不断优化公司人员结构以满足业务需要。

问题 5：公司三季度营业收入同比增长，而亏损却同比扩大的原因是什么？这种情况未来是否会持续？

回答：公司浸没相变液冷产品由于行业内无竞争对手，项目往往规模大、毛利率高，因此浸没相变液冷项目完工节点也会导致不同月份毛利率存在较大差异。从以往披露业绩来看，四季度收入占到全年的 60%以上，四季度净利润有望好转。

问题 6：公司 2024 年收入同比下降 22.15%，营收快速增长期是在明后年吗？

回答：2025 年 1-6 月，公司累计收入 1.4 亿元，同比增长 43%，1-9 月累计收入 2.79 亿元，同比增长 61%，其中三季度收入 1.39 亿元，同比增长 84%，预计全年收入增速不弱于三季度累计增速。但公司主要采用终验法确认收入，由于产品定制化的特点较为突出，项目的验收周期受项目的多种因素影响，具体以公司披露的公告为准。

问题 7：公司四季度营收构成浸没式液冷和冷板液冷占比分别是多少？

回答：目前公司在手项目正有序开展中，全年具体收入结构及增速实现情况以公司披露的年报信息为准，感谢您的关注。

问题 8：公司未进入欧美市场的原因是欧美不认可浸没技术，还是相较国外公司，浸没液冷技术还没有竞争力？据公开消息，英维克等上市公司已经进入了英伟达的冷板供应商，公司有无供货计划？

回答：公司是国内唯一实现浸没相变液冷技术大规模商业化部署的企业，截至目前已有 20 多个采用公司浸没相变液冷技术的数据中心落地部署，2025 年 11

月6日召开的世界互联网乌镇峰会中，中科曙光发布的全球首个单机柜640卡超节点scaleX640同样采用公司浸没相变液冷技术，单机柜功率密度达到860kW，公司的浸没液冷技术处于全球领先水平，公司将持续关注其他市场及行业标杆客户的需求，但能否实现最终业务合作受多种因素影响。

问题9：中科曙光和海光信息吸收合并后是否影响公司独立运营地位？

回答：根据《证券法》和《上市公司收购管理办法》的相关规定，海光信息和中科曙光吸收合并构成海光信息对于公司的间接收购，海光信息需履行全面要约收购义务，但本次要约收购系为履行法定要约收购义务而发出，不以终止曙光数创上市地位为目的，合并成功以后不影响公司独立运营的法律地位。

问题10：之前公司一直专注于液冷及模块化产品，今年首次获得了高压直流电源业务，高压直流电源是否存在技术门槛，公司是否有持续获得这种项目的能力？

回答：在数据中心中，HVDC（高压直流供电系统）和液冷是相互配合、协同作用的关系，共同为数据中心的高效稳定运行提供支持，高压直流供电系统（HVDC）无需像UPS那样配备大量的电池组和复杂的转换设备，可以为液冷系统节省大量空间，二者均是为应对当前AI数据中心对单机柜功率密度快速提升的需求。高压直流供电系统（HVDC）具有较高的技术门槛，通过与公司液冷技术协同，有利于提升公司差异化解决方案能力，提高产品竞争力，增加客户粘性。

问题11：市值管理目标是多少？公司将如何达成？

回答：公司股价波动受市场环境等多种因素影响，公司将聚焦主业，以良好的业绩为公司市值做支撑。

问题 12：公司海外扩张步伐喜人，接连已有三个东南亚项目及日本项目落地，公司在中东地区是否有项目落实？对于北美及欧洲市场公司是否有开拓的计划？公司是否会参与英伟达或甲骨文液冷业务的合作？

回答：公司 2024 年 7 月设立海外子公司，主要拓展东南亚、东亚和中东地区的市场，当前仍处于市场探索期，与目标区域的客户取得一定突破性进展，并有部分订单落地，短期内海外业务在公司收入占比中不高。公司将持续关注其他市场及行业标杆客户的需求，但能否实现最终业务合作受多种因素影响。

问题 13：公司目前在手项目有哪些，进展进度如何？

回答：为保守公司商业秘密，避免不正当竞争，公司与客户签订了保密条款，豁免披露客户及项目信息，最大限度保护客户及公司股东利益。

问题 14：此次三季报现金流为负数，回款都集中到项目收尾，前期资金比较紧张，公司是否考虑过调整客户回款结构？

回答：公司为客户提供数据中心包括冷却系统、配电系统、暖通系统等系统集成服务，分阶段付款符合行业特征。公司会根据客户的信用评级给予不同的账期，保证应收款账龄结构合理。公司为保证项目交期，以销定产提前备货生产导致短期内经营现金支出大于流入，随着项目逐步交付验收，现金流情况会有所改善。

问题 15：公司液冷产品销售国内国外的比例是多少？主要供给那些公司？产品应用在那些行业？

回答：公司产品覆盖政府、金融、科教、互联网、IDC/Colocation、能源、环境、医疗等行业，适配多类客户需求，主要应用于数据中心领域。当前业务收入主要以国内为主，海外在手订单受到项目实施周期影响预计体现在 2026 年度业

绩中。

问题 16：公司浸没液冷的毛利率是多少？

回答：根据公司往年披露的定期报告，浸没液冷产品的毛利率在 30%-50%之间。公司是国内唯一实现浸没相变液冷大规模商业化部署的公司，在该领域内尚无竞争对手，因此项目的毛利率通常较高，但公司也会承接性质属于国家委托开发的浸没相变液冷项目，因资金来源的特殊性，毛利率要远低于常规项目。

问题 17：公司在国内、国外的主要客户是哪些？未来回款的风险如何？

回答：公司产品覆盖政府、金融、科教、互联网、IDC/Colocation、能源、环境、医疗等行业，适配多类客户需求。截至三季度末，公司应收账款账龄在 1 年以内的占比达到 60%以上，公司应收账款整体质量较高，回款风险较小。

问题 18：液冷板块一直上涨，公司股价却未上涨，从高点到现在已经跌了 30%，公司如何看待？

回答：公司股价波动属于市场行为，会受市场环境、行业趋势等多种外部因素影响。提醒您注意股市有风险，投资需谨慎，感谢您的关注。

问题 19：去年公司的关联交易实际完成金额与预计关联交易金额相差较多，请问今年公告的预计关联交易金额是否包含去年未完成部分？

回答：根据北交所上市规则及相关法律、法规规定，公司年度预计关联交易以实际签约的成交含税合同额为准；财务报告中披露的关联交易系计入当年度收入的未税合同额。年度预计关联方签约合同当年度签约后，按照合同执行进度并不一定在当年交付并验收，两者之间存在统计口径差异。

问题 20：三季度业绩亏损，四季度又购买资产，今年业绩会不会亏损？海外业绩收入什么时候能确认，目前海外在手订单有几个？

回答：公司主要采用终验法确认收入，由于产品定制化的特点较为突出，项目的验收周期受项目的多种因素影响，会造成不同月份收入同比存在较大差异；而公司浸没相变液冷产品由于行业内无竞争对手，项目往往规模大、毛利率高，因此浸没相变液冷项目完工也会导致不同月份毛利率存在较大差异。从以往披露业绩来看，四季度收入占到全年的 60%以上，四季度净利润有望好转。

公司海外子公司成立仅 1 年多，当前仍处于市场探索期，受到项目实施周期影响，在手海外订单收入确认预计体现 2026 年度业绩中，具体以公司披露公告为准。

问题 21：海外在手订单有没有新增？是浸没式还是冷板液冷项目？

回答：截至目前，公司在海外已有项目落地，并有多个项目在跟进投标中，主要以冷板液冷项目为主。

曙光数据基础设施创新技术（北京）股份有限公司

董事会

2025 年 11 月 11 日