

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：20260129

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）   |
| 参与单位名称及人员姓名   | 华西证券 柳珏廷、宋辉   |
| 时间            | 2026 年 1 月 29 日 （周四） 下午 15:00~16:30   |
| 地点            | 公司会议室   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书 叶静<br>证券事务代表 吴慧敏  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>1、公司 2025 年业绩扭亏为盈，经营策略和目标是什么？</b></p> <p><b>答：</b>公司紧随行业增长期，坚持聚焦信息数据领域。公司看到 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。2025 年信息数据领域业务订单持续增长：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%。2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 10.64 亿元，同比增长 52.61%；归属于上市公司股东的净利润 2,764.72 万元，同比增长 273.71%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,537.01 万元，同比增长 643.27%。</p> <p>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、大项目、大订单采</p> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>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、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。</p> <p><b>2、2025 年度业绩扭亏为盈，主要来源于哪部分的业务？</b></p> <p><b>答：</b>主要来源于风冷、液冷、风液同源等精密散热产品的增长：2025 年，公司坚持践行“聚焦信息数据领域战略规划”。一方面，公司不断投入资源，夯实精密散热产品为核心，整合智能工程、软件平台与智慧运维的全栈式算力精密散热能力；另一方面，公司紧跟下游行业对精密散热产品需求不断扩张的市场行情，确定了“锚定大客户”的经营策略，紧跟国内大厂建设需求，公司精密散热产品订单持续增长；其次，公司持续加强海外订单的拓展，精密散热产品海外订单亦大幅增长。</p> <p><b>3、请介绍下公司的出海战略。</b></p> <p><b>答：</b>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。截止目前，海外市场布局及订单交覆盖马来西亚、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。</p> <p>2024 年，公司实现境外收入 4,889.83 万元，占营业收入比例为 4.27%；2025 年上半年，公司实现境外收入 6,232.14 万元，占营业收入比例为 8.46%，同比增长 60.31%。</p> <p>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。公司目前已在马来西亚设立全资子公司，并已经派驻海外销售及售后服务人员。同时，在马来西亚、泰国、香港、日本等地与当地运营商及海外 IDC 厂商积极构建合作体系，以期拓展远东亚太、北美等海外订单。未来也会根据拓展市场的需求，适时</p> |
|--|--|

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>在相应地点设立分子公司，在当地设立销售及服务机构，以满足拓展境外市场的需要。</p> <p><b>4、介绍下公司液冷业务？</b></p> <p><b>答：</b>公司拥有液冷全栈解决方案。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>总结来说，公司液冷全栈解决方案，可以从外面散热到管路、到后端的监控系统等，均可提供一揽子的整体方案。</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2026 年 1 月 30 日整理   |