

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：20260421

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	川发展引领资管：刘媛媛、侯俊羽 国信证券：张尘、江夏帆、田顺生、程超清、朱福媛 安联投资：尤靖湧 Polymer Capital：张文蔚
时间	2026年4月21日（周二）上午 9:00~10:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 叶静 证券事务代表 吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年业绩扭亏为盈及 2026 年一季报业绩持续增长的原因是什么？</p> <p>答：公司 26 年一季度营业收入 4.17 亿元，同比增长 31.10%；归属于上市公司股东的净利润 938.46 万元，同比增长 33.32%。</p> <p>业绩持续增长基于如下几方面：</p> <p>（1）行业红利带来订单增长基础</p> <p>首先和算力行业景气度相关，特别是今年 Token 调用量呈指数级暴涨，整个算力温控赛道进入高景气上行周期，直接带动公司订单量、营收规模增长。</p> <p>（2）战略聚焦落地</p> <p>公司坚定聚焦信息数据基础设施精密温控核心战略，2025 年完成全集团组织架构系统性升级与业务能力重构。打破分线运营壁垒，强化集团统筹协调，打通研发、交付、市场全链路联动，大幅提升市场响应速度与资源周转效率，集中全部资源深耕算力</p>

温控主业，主业盈利能力持续修复、盈利拐点如期兑现。

(3) 产品技术全矩阵迭代，核心业务增长放量

公司持续加码 NexAir 风墙、风液同源、冷板式/浸没式液冷全谱系产品研发与产能扩张，加速 NexLiq 浸没式液冷集装箱、分布式高效冷却系统规模化落地。2026 年一季度，公司核心业务精密温控产品收入同比大增 87.78%。

(4) 市场双向扩容：国内头部深耕+海外增长双轮驱动

国内市场：执行重点区域深耕、全国覆盖策略，聚焦阿里、字节等互联网头部厂商，稳固国内核心份额。

海外市场：升级出海战略，由早期“跟随国内大厂出海”的跟随战略，全面转向“主动出击、积极拓展”的全球化经营战略。公司深度把握东南亚算力基建爆发式增长机遇，主动链接海外头部 IDC 厂商与本地运营商。同时，稳步推进海外本地化运营布局，以本地化主体为支点，联动境内外交付资源，统筹推进精密温控设备业务在马来西亚、泰国、印尼、新加坡、菲律宾等市场的落地实施，并快速建立重点区域的属地化服务能力，为海外业务持续拓展与高效交付提供坚实支撑。2025 年海外订单 25,949.17 万元，同比增加 182.62%，马来西亚、泰国等标杆项目批量落地。

2、重点介绍下公司的海外业务的拓展情况。

答：公司关注到海外市场对算力基础设施的需求，于 2023 年逐步布局海外。2024 年采用大客户跟进策略，紧密跟随阿里、字节等互联网头部厂商海外算力基建节奏，同步输出适配海外场景的算力精密温控方案，快速、深度切入东南亚核心算力赛道。

2025 年紧扣东南亚算力爆发式建设机遇，抢抓区域高温高湿、高密度算力散热刚需与新加坡能效政策红利，以新加坡 DCW 亚洲数据中心展为核心品牌窗口，重磅亮相针对百兆瓦级分布式风冷、预制化液冷的全系统解决方案，快速打响区域品牌口碑，构建海外头部 IDC、本地运营商深度合作生态。

同时加速东南亚本地化落地运营：在马来西亚设立全资主体

YMK TECHNOLOGY SDN.BHD, 完成属地销售、售后全团队派驻, 统筹马来西亚、新加坡、泰国、印尼、菲律宾、越南全区域业务交付; 建成新山、吉隆坡、泰国、香港四大属地服务中心, 搭建“区域总部+本地服务团队+海外备件中心”全链路海外运维交付体系, 联动境内外供应链资源, 全面保障海外项目快速落地、高效维保。

2025 年, 海外市场实现跨越式增长, 海外订单合计 25,949.17 万元 (含国内客户出口海外订单), 同比大幅增长 182.62%, 精密温控产品批量落地马来西亚、泰国标杆项目。

2026 年, 公司将持续深化全球化布局: 一方面长期深耕东南亚核心市场, 依托区域电价、土地成本优势+AI 算力持续高景气, 巩固精密温控产品供应地位; 另一方面紧跟全球 IDC 扩张节奏, 稳步拓展日韩、澳洲、欧美高端算力市场。

3、请介绍下公司的产品布局?

答: 公司紧扣算力需求高增、高密度算力散热刚需、东数西算低碳 PUE 管控行业主线, 深度锚定算力温控黄金赛道, 精准把握数据中心温控“大型化 高密化 高效化 预制化”发展趋势, 深度绑定互联网头部厂商, 长期联合定制研发、深度协同迭代产品。

(1) NexAir 风墙稳居国内第一梯队

公司完成战略升级, 从传统机房空调全面迭代至 NexAir 风墙核心主力品类。产品全覆盖冷冻水、风冷氟泵变频、风冷/蒸发冷氟泵多联、动态双冷源、薄壁风墙全冷源/结构方案, 适配全场景 IDC 机房; 累计发货 IT 算力功率超 600MW。

2025 年, 国内权威机构赛迪顾问发布了《2024-2025 年中国机房空调市场研究报告》, 公司风墙产品荣登市场第一。

(2) 液冷全栈全场景端到端解决方案

紧抓 2026 液冷产业化爆发风口, 布局冷板+浸没双线并行、水氟双介质协同完整液冷技术矩阵, 全面匹配 AIDC 智算、超

	<p>算、超高密度 AI 算力场景：形成了风冷、风液同源、液冷全覆盖的全形态制冷产品矩阵，包括 NexLiq2.0 液冷系统、氟泵多联系统及风墙系统等，适配主流高密度 AI 集群，全链条打通一次侧系统、室内 CDU、二次预制环网、液冷机柜、管路接头、集管部件，实现“室外一机房一机柜端到端”一体化交付。</p> <p>同时，针对性布局风液式 CDU、机架式液冷 CDU，覆盖中小边缘数据中心、存量风冷机房液冷改造，补齐全功率密度、全部署场景产品闭环。</p> <p>4、目前，公司的订单和产能情况如何？</p> <p>答：公司订单充足。24 年逐步呈现订单增长，产能不足的情况，这也是公司 25 年启动再融资扩产能的原因。同时，公司将逐步推进和落地“总部基地+全国区域基地”的梯次化产能布局。以成都作为总部基地，统筹华东、华南、华北三大区域，逐步形成覆盖全国核心产业带、海外市场和核心用户的柔性生产网络。</p> <p>5、公司 2026 年一季度应收账款同比增长 30.63%，经营现金流出现阶段性下滑的原因？</p> <p>答：第一，在客户结构上，公司深度绑定头部互联网客户，26 年算力温控的需求依然高速增长。全球算力呈现紧缺态势，客户是希望缩短交付周期的，所以公司主动进行了备货，加大生产力度以满足客户大订单快交付的需求。第二，原材料依然有上涨预期，针对关键物料，公司做了战略安全库存。通过前置资源保障了客户算力基建需求的快速交付，强化全周期响应能力与供应链韧性。在订单结算周期上，平均是 3-6 个月。整体来说，一季度备货及生产资金支付规模阶段性超过销售回款。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 21 日整理