

证券代码：002837

证券简称：英维克

深圳市英维克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者。	
时 间	2026 年 04 月 23 日（星期四）下午 15:00-17:00	
地 点	“英维克投资者关系”微信小程序	
上市公司接待人员姓名	董事长：齐勇先生 财务总监：叶桂梁先生 独立董事：田志伟 副总经理、董事会秘书：欧贤华先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 贵公司增收不增利的原因？以及一季度净利率只有 1.2%是否是因为公司所处行业竞争激烈为抢占市场导致？</p> <p>您好，公司年报展现出的利润增速低于收入增速（即所谓的“增收不增利”），受多种因素影响，但其中影响最大的原因应该是应收款项坏账准备计提较多（约 9300 万）所致。一季度净利率较低，除了类似因素影响外，还有一个重要原因是公司近期一直在扩张产能，当前的产能利用处于爬坡阶段，对成本造成了阶段性的影响。随着后续产能的陆续释放，相信情况会有较大改善。谢谢。</p> <p>2. 一季度如此暴跌利润为什么？对全年营收与利润还乐观不？三年的发展目标是什么？与英伟达合作未来的预测下</p> <p>您好，2026 年一季度主要受以下因素影响：1、财务费用增加：公司部分海外业务项目用当地币种结算，因人民币升值，产生了汇兑损失；此外融</p>	

资规模增加，利息支出加大。2、信用减值损失同比增加主要是国内 IDC 建设节奏变慢，项目实施周期变长，导致结算周期、回款周期变慢，从而引发计提坏账准备增加。3、由于第一季度收入组合的变化，毛利率同比下降 2.16%。第一季度订单充沛，但是未能实现更高的发货和收入确认。谢谢。

3. 英维克 26 年 1 季度营收及利润构成。

您好，按照信息披露的要求，公司只在半年报和年报分主要业务板块披露营收和成本等信息。谢谢。

4. 产能利用率：“目前工厂的排产情况是否饱和？是否需要加班赶工？”

您好，公司目前生产组织有序展开。谢谢。

5. 公司短期借款增加很多，财务费用也上来了，后续偿债压力大不大，会不会继续影响利润？

您好，公司短期借款虽增加较多，但也是在公司预算范围内的。公司目前的资产负债率在 55%左右，处于合理适中的水平，总体上偿债压力不太大。但借款的增多确实增加了利息支出，一定程度上会影响利润。但综合而言，现阶段适当利用债务融资（相比权益融资）更有利于实现股东利益最大化。谢谢。

6. 领导好，请回答一下：目前在手订单大概有多少？各板块订单结构怎么样，交付压力大不大？

您好，订单如达到披露标准公司将严格按照信息披露规则及时履行披露义务。谢谢。

7. 大家最关心液冷业务，2025 年实际到底做了多少收入？毛利率怎么样？今年能放量到什么程度？

您好，公司没有计划针对过于细节的业务经营数据进行披露。谢谢。

8. 传统机柜温控、轨道交通及客车空调业务增长承压甚至下滑，公司对这些业务未来定位及改善计划是什么？

您好，首先这些业务在公司整体的营收和利润贡献占比已经很低，再者公司依托整体技术和业务平台基础上在车用领域寻求一些新的业务机会。谢

谢。

9. 公司客户集中度相对较高，对核心大客户依赖度较大，请问如何降低客户集中风险，拓展更多元的客户群体？

您好，公司 2025 年度报告中显示前 5 大客户总计在公司营收占比为 19.41%，公司并未对大客户有过度的依赖。谢谢。

10. 2025 年公司营收保持较快增长，但净利润增速明显低于营收增速，请问主要原因是什么？这一趋势在 2026 年能否得到扭转？

您好，公司的净利润增速低于营收增速的原因：毛利率有所下降、费用率和计提有所上升。未来如果毛利率因营收结构向有利方向变化，几项影响资产减值和信用减值的因素转好后，是有望改变这个趋势的。谢谢。

11. 今年净利润有机会回升吗

您好，公司并没有计划对投资者或者证券分析师发出官方的业绩指引。谢谢。

12. 是网络文字提问回答吗，有语音吗

您好，公司本次业绩说明会采用文字互动形式开展。谢谢

13. 咱们公司在手的海外订单有多少，预计在二季度能实现实际收入的能有多少？

您好，公司没有计划披露具体的订单数据和业绩指引，公司在已公开的投资者关系活动记录表中已谈及公司一季度时订单充沛。谢谢。

14. 贵公司在近日的业绩说明会上提到预计三季度收入确认将会放量，请问判断依据是什么？是否有在手订单做支撑？

您好，公司未提及“收入确认将会放量”，公司提到了“.....公司的液冷业务.....目前在积极跟踪参与的一些其他新增海外客户的需求，从目前掌握的情况看，有可能集中在今年第三季度开始，公司将稳步推动目标实现，但最终结果可能受各种因素影响。”谢谢。

15. 请问下贵公司 2026 的产品布局 认证 及订单情况

您好，您问及的问题，可阅读公司 2025 年年报第 26 页的“(二)公司

2026 年度的主要经营计划”。谢谢。

16. “齐总您好。我们注意到公司 2026 年一季度虽然营收保持了增长，但净利润受财务费用和减值影响出现了较大波动。鉴于公司提到高毛利液冷订单交付节奏的问题，请问管理层如何看待二、第三季度的盈利修复弹性？在海外产能（如泰国、美国工厂）布局逐步落地后，您预计公司的毛利率和净利率何时能回到历史高位水平？”

您好，当前我们看到毛利率的提升，在几个方面均有机会，尤其是海外收入占比贡献的提升方面可能会更加显著，这需要公司在国内营收保持增长的同时努力提高海外营收占比。净利率的提升，则还需要加强经营管理，在费用率和减值计提等方面做更多的业务层面的改善努力。整体上，公司当前面临巨大的行业机会，已有的布局和积累也很有优势，证明公司的战略选择与经营管理总体正确有效，落实到经营结果，需要结合在努力跟踪中的市场和产品机会的落地节奏。谢谢。

17. 四季度净利润五个亿的情况下，一季度只有如此低的净利润，是什么原因导致的，公司在液冷领域的订单竞争力下降？那么投入如此之多的情况下，是否可以对业务回报产生根本性改善？

您好，由于春节长假和公司费用有一定刚性等原因的影响，公司营收和净利润在第一季度一般是全年的较低水平。2026 年一季度的净利润还受到以下因素影响：1、财务费用增加：公司部分海外业务项目用当地币种结算，因人民币升值，产生了汇兑损失；此外融资规模增加，利息支出加大。2、信用减值损失同比增加主要是国内 IDC 建设节奏变慢，项目实施周期变长，导致结算周期、回款周期变慢，从而引发计提坏账准备增加。3、由于第一季度收入组合的变化，毛利率同比下降 2.16%。第一季度订单充沛，但是未能实现更高的发货和收入确认。谢谢。

18. 请问液冷订单占比总订单多少

您好，公司没有计划针对过于细节的业务经营数据进行披露。谢谢。

19. 2026 年整体规划是什么样的

您好，您问及的问题，可阅读公司 2025 年年报第 26 页的“（二）公司

2026 年度的主要经营计划”。谢谢。

20. 公司是否有市值管理部门，对目前给到英维克的估值，公司认为风险怎么样

您好，公司积极响应《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》中关于鼓励上市公司建立市值管理制度的号召，制定了《市值管理制度》，以加强公司市值管理工作，切实推动公司提升投资价值，增强投资者回报，维护投资者利益，确保公司市值管理活动的合规性、科学性、有效性，实现公司价值和股东利益最大化。谢谢。

21. 公司在业务扩张的同时，是否积极有效采取措施控制汇兑损益、优化融资结构（降低利息支出），如果这些做不到只是一味的通过价格战抢市场规模，利润还是无法保障。

您好，随着公司的海外业务拓展，公司将积极探索外汇套期保值等手段来控制风险。谢谢。

22. 董事长您好，关注到公司 2025 年液冷业务增长强劲，但 2026 年一季度净利润出现了一定幅度的下滑。市场非常关心后续的兑现情况，想请问：1. 截至目前，公司在手订单结构如何？特别是 AI 算力液冷相关的新签订单确认进度是否符合预期？ 2. 二季度起，这些订单的交付与排产节奏能否跟上？是否存在产能瓶颈？ 3. 公司预计通过哪些业务组合或成本优化措施，能在下半年保证利润增长的确性？谢谢。

您好，经过过去几个月的产能优化和扩张，公司目前的产能能够满足当前在手订单以及国内外在跟踪的主要需求的要求，没有瓶颈。包括液冷在内的业务正常推进。谢谢。

23. 26 年谷歌和英伟达订单能不能落地？

您好，公司没有计划对外披露与具体客户的合作信息，敬请谅解。谢谢。

24. 25 年第四季度，今年一季度，公司的数据中心液冷占比有多少？根据您对行业的了解，25 年数据中心的液冷占比是多少？公司的海外数据中心液冷占比是多少？目前公司销售给海外的数据中心液冷是以部件，还是以系统集为主？对 26 年全年的海外数据中心液冷有什么展望？比如订单，客户

的拓展

您好，公司没有计划针对过于细节的业务经营数据进行披露。站在公司股东或者关心爱护公司发展的投资者角度，相信能理解不过细披露出于保护公司经营商业秘密的考虑。谢谢。

25. 齐总，昨天的地板是您自己撬的吗？您是不是也心疼股东们了

您好，上市公司董事、高级管理人员买卖公司股票，应当严格遵守交易所的相关规定，不得擅自或随意交易。谢谢。

26. 领导好，请问若剔除汇兑损失和信用减值等一次性因素，公司对 2026 年全年的归母净利润指引区间是多少？市场预期与公司实际利润展望之间的差距，公司如何看待？另外公司对 2026 年液冷业务的收入预期是多少？

您好，公司经营管理的确实会制订年度的预算和相应的规划，但公司并没有且无计划向投资者发布，所以我们无法讨论“市场预期与公司实际利润展望之间的差距”。公司在积极跟踪算力液冷等带来的国内外机会，全力开拓国内和海外市场客户，推动产品销量和市场占有率的持续增长。谢谢。

27. 第一季度的订单充沛。但是未能实现更高的发货和收入确认，是因为这些订单还没有到实际交付时间？要到二季度才会扭转局势，是这样理解吗？

您好，在一季度订单充沛的情况下，各自由于一些阶段性的、偶发性的原因未能实现发货以及销售确认，的确是让人遗憾的事情，这些出现的情况在二季度应该可以缓解和解决。谢谢。

28. 齐总，我有 34 个好友，都全仓买了英子大小姐，你们要加油，不要让广大股东失望。

您好，公司始终坚持做好主业，提升经营质量，致力于夯实公司内在价值，为股东创造长期、可持续的回报。谢谢。

29. 齐总您好，请问公司对 2026 年全年的业绩展望是怎样的？相比年初是否有调整？另外，提到的‘下半年海外需求加速’具体时间点是 Q3 还是 Q4？谢谢。

您好，公司并没有计划对投资者或者证券分析师发出官方的业绩指引。

谢谢。

30. 什么原因会导致计提这么多的坏账呢

您好，坏账计提较多，最主要的原因是国内 IDC 建设节奏变慢，项目实施周期变长，导致结算回款周期变慢，从而引发计提坏账准备增加。谢谢。

31. 公司对未来海外公司订单是否有信心？海外高毛利润目前看是否可持续？

您好，尽管公司面临巨大的市场机会，也已有很好的业务布局和积累，公司依旧需要投入持续的努力来达成最终的业务落地。谢谢。

32. 公司个生产基地产能若全部达产，每年产值最高可以达到多少？

您好，公司不断根据营收规模增长有序扩大产能。谢谢。

33. 公司是基于什么背景下预测订单将集中在三季度？

您好，目前在积极跟踪参与的一些其他新增海外客户的需求，从目前掌握的情况看，有可能集中在今年第三季度开始，公司将稳步推动目标实现，但最终结果可能受各种因素影响。谢谢。

34. 公司财务费用高企，是否因为融资渠道单一，有没有考虑发行转债或增发？

您好，公司 2026 年一季度财务费用同比较高，主要原因系报告期汇兑收益下降以及利息支出增加所致。谢谢。

35. 英维克之所以达到千亿市值，是众多机构和散户投资人愿意相信其作为国内全链条液冷的龙头地位。但目前来看，公司发展似乎未能达到投资人预期，请问公司海外订单导入情况是否遇阻？

您好，公司的业务拓展和经营活动均有序展开。谢谢。

36. 公司有息负债增长很快，严重侵蚀净利润，是否有考虑通过港股上市或发债的形式进行低成本融资呢？

您好，如有通过资本市场的融资活动，会按要求履行审议和信披的。谢谢。

37. 基于海外客户液冷需求旺盛的背景，公司是否有计划在海外建设生产基地？

您好，公司已经积极布局全球供应链。谢谢。

38. 公司如何看待股票跌停

您好，股价的波动会受到宏观经济、市场情绪、资金偏好、行业轮动等多种复杂因素的综合影响。公司始终坚持做好主业，提升经营质量，致力于夯实公司内在价值，为股东创造长期、可持续的回报。谢谢。

39. 如何提升公司净利率

您好，当前我们看到毛利率的提升，在几个方面均有机会，尤其是海外收入占比贡献的提升方面可能会更加显著，这需要公司在国内营收保持增长的同时努力提高海外营收占比。净利率的提升，则还需要加强经营管理，在费用率和减值计提等方面做更多的业务层面的改善努力。整体上，公司当前面临巨大的行业机会，已有的布局和积累也很有优势，证明公司的战略选择与经营管理总体正确有效，落实到经营结果，需要结合在努力跟踪中的市场和产品机会的落地节奏。谢谢。

40. 董事们好！我最关注是一季度盈亏出来以后，母公司出现亏损状态下，各位董事在公司的艰难时刻应该共同努力下维护公司股市而不是减持股份，我们广大股民对贵公司也是抱着很大的期待！希望股市能进一步上升新台阶。共同努力！

您好，截至目前，公司未收到公司董事、高级管理人员，控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及其一致行动人的减持计划，若后续涉及相关事项，公司将严格按照法律法规及监管部门的要求，及时履行信息披露义务。谢谢。

41. 公司与海外客户合作是否存在阻碍

您好，没有，谢谢。

42. 齐总好，既然没有坏账，为何就提前在业绩这么差的时候。先计提了坏账？？

您好，坏账准备的计提是根据会计准则及公司既定的会计政策并结合业务的实际情况进行的，公司不可以随意选择计提时间，请理解。谢谢。

43. 齐总好，您本人是否有信心让公司股价上到 160

答：您好，股价的波动会受到宏观经济、市场情绪、资金偏好、行业轮动等多种复杂因素的综合影响。公司始终坚持做好主业，提升经营质量，致力于夯实公司内在价值，为股东创造长期、可持续的回报。谢谢。

44. 齐总好，您好近期是否有减持打算？

答：您好，截至目前，公司未收到齐勇先生的减持计划。谢谢。

45. 请问，二季度业绩利润会不会大幅改善，主要来源是什么？

答：您好，公司后续经营情况，敬请关注后续披露的定期报告。谢谢。

46. 面对股价暴跌，公司有什么对应措施，有没有大的订单

您好，股价的波动会受到宏观经济、市场情绪、资金偏好、行业轮动等多种复杂因素的综合影响。公司始终坚持做好主业，提升经营质量，致力于夯实公司内在价值，为股东创造长期、可持续的回报。谢谢。

47. 25 年前五大客户占比 20%左右，26 年有可能出现前五大客户占比较高的情况吗

您好，公司后续经营情况，敬请关注后续披露的定期报告。谢谢。

48. 齐总您好，很多同行在互动中都表述订单饱满排产至 202X 年、核心问题在于产能不足等吸引眼球的描述，而我们公司历来表述务实低调，目前描述一方面是订单充沛、一方面是产能可满足订单需求，看似割裂，但是这是否意味着公司产能扩产节奏把控得比较好，能够较为精准匹配订单交付？另外公司当前业绩表现未达部分投资者预期，是否可以理解为订单转化为产品交付并确认收入存在一定周期，业绩存在滞后性？能否披露通常海外算力中心液冷订单从下达订单到发货确认收入一般需要几个季度？

您好，公司没有计划针对过于细节的业务经营数据进行披露。需求的跟踪、订单的履行、产能的安排这些都会是持续动态的过程，是公司经营管理的具体体现。谢谢。

49. 维谛、施耐德等国际厂商均通过电源液冷供配电一体化方案提升竞争力。请问公司是否考虑并购或战略合作布局服务器电源业务，实现液冷与电源深度协同，向全栈式算力基础设施供应商升级？

您好，英维克希望通过点滴积累和持续努力，致力成为专业精密环境控制领域的国际一流企业。谢谢。

50. 公司与维谛技术是否有合作往来？是竞合关系吗？

您好，公司没有计划对外披露与具体客户的合作信息，敬请谅解。谢谢。

51. 齐总您好，随着 AI 算力与高速光模块（1.6T/3.2T）功率持续提升，光模块及数据中心配套电源的液冷化已成为行业明确趋势。公司目前液冷方案已覆盖 GPU、交换机等场景，请问英维克是否已针对光模块与数据中心配套电源开展专项液冷技术研发、产品布局或客户验证？未来如何规划该细分赛道的产品与市场拓展节奏？

您好，英维克的冷板产品不仅适配了 CPU、GPU、计算 ASIC 芯片、交换 ASIC 芯片的散热，还开始匹配服务器或交换机设备内部的内存、SSD、光模块等其他热源，有效支撑相关算力设备的 100%全液冷需求。谢谢。

52. 介绍一下海外各基地情况

您好，公司的海外基地目前主要在东南亚和北美。谢谢。

53. 目前，冷板式液冷市场仍由台湾相关厂商占据龙头地位，但我相信雷军那句“后来者总有机会”，那公司面对老牌温控台企，有哪些竞争优势呢？是否有信心突破台企垄断获得海外客户大单？

您好，先发会有“先发优势”，后发也可能有“后发优势”。此外，英维克是液冷全链条产品和解决方案的提供商，公司能提供从冷板到接头、Manifold、CDU 等全链条的液冷产品。公司凭借多年的技术创新能力，不断在应用现场迭代打磨，针对不同客户的特定需求，提供最适配的最优解决方案。在全链条基础上，英维克还提供了从液冷算力设备的研发、生产、机房运维等各种场景需要的专业装备和工具。为确保交付品质，英维克与全球顶级测试机构建立了紧密合作，涵盖严苛的工程测试与验证环节。这种对产品质量的极致追求，不仅保障了系统的可靠性，更成为赢得客户进一步深度信

任的坚实基础。面对客户日益增长的多元化需求，英维克重点推广“全生命周期”服务能力。我们致力于保障算力设施在全生命周期内的高效率运行，通过专业的运维与服务体系，解决客户后顾之忧，确保持续稳定的算力输出。谢谢。

54. 齐总您好，根据相关机构调研，传闻液冷行业普遍高度依赖本地化交付与快速响应能力，这对海外大客户订单的稳定落地至关重要，也是说目前我们国内液冷从 0 到 1 和从 1 到 100 过程中遇到的一些困难。网上传闻公司获得谷歌约 20%-25% 的 CDU 订单份额，目前因为相关问题没有进行披露，想请教：正在对接的北美大客户的订单是否主要面向东南亚还是北美市场？目前传闻公司北美工厂主要聚焦储能业务，且运行情况尚未完全成熟，在液冷领域是否具备支撑谷歌大规模订单的本地化交付、服务响应与供应链保障能力？缺乏北美本土液冷产能是否会对谷歌等北美大客户订单的后续落地、放量及长期合作带来潜在影响？作为行业外投资者无法理解这个问题，公司是否有相关的对策。

您好，公司没有计划对外披露与具体客户的合作信息，敬请谅解。谢谢。

55. 齐总您好，与光模块、PCB 等行业相比，液冷行业的头部公司是否具备真正的技术与市场护城河？如果存在，公司在海外数据中心液冷业务（尤其面向谷歌、英伟达等北美大客户）方面，核心的竞争壁垒与护城河具体体现在哪些方面？是技术全栈能力、大客户认证壁垒、本地化交付能力，还是供应链与成本优势？

您好，您问题中提及的很多方面都很重要，只要公司侧的能力、资源、优势与客户侧的需求特点能更好匹配吻合，就能在市场拓展和竞争中脱颖而出。谢谢。

56. 从相对长的时间来看，公司如何面临来自集成商 工业富联，华为等方面的压力，他们都在自己配套液冷的相关部件，或者说在更高的平台上和国内厂商，台湾厂商，海外厂商竞争？谢谢

您好，液冷的产业链也在动态调整和演进，英维克利用我们在技术、产品、应用等方面的优势和积累，积极地推进与产业链内各环节的公司展开合作，以追求更多的市场机会。谢谢。。

	公司在接待过程中，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（如有）	无
日期	2026年4月23日整理