

证券代码：301252

证券简称：同星科技

## 浙江同星科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中庚基金、国泰海通、西南证券、太平洋机械、华西证券、东方财富、前海万方达资产、国信证券、圆石投资、尚诚资产、昆仑信托、创金合信、阳光资管、华夏基金、青骊投资、鲲鹏恒隆投资、明达资产、巨杉（上海）资产、Willing Capital、中金公司
时间	2026年4月29日下午
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：顾姮 副总经理：张情怡 证券事务代表：潘晨曦
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、商用制冷领域发展趋势如何，公司有哪些机遇？</b></p> <p>答：轻商制冷行业的设备更新替换需求持续释放，节能降碳先进技术加速推广，行业呈现“绿色化、高效化、多元化”三大发展趋势，这也正是公司的战略机遇所在。</p> <p>绿色化：在全球“双碳”目标驱动下，制冷剂正加速向 R290、CO<sub>2</sub> 等天然环保介质切换，由此带来的存量替换需求十分可观。公司已率先实现 R290 高效换热器的批量交付，CO<sub>2</sub> 波浪型换热器等产品已通过省级新产品鉴定并获得权威技术认可，目前正处于规模化放量阶段。</p> <p>高效化：在铜价持续高位的背景下，全铝换热器的成本优势日益凸显。随着全球高能效标准的推广以及铜铝成本差的进一步拉大，全</p>

铝解决方案在轻商制冷领域的渗透率正在快速提升，公司早期布局全铝换热器技术，规模化效应加速释放；已覆盖家用空调、热泵模组器等主力产品，良品率稳定。技术降本与工艺迭代双轮驱动，为传统业务毛利率企稳回升提供坚实支撑。

多元化：换热器的应用场景正在不断拓展。冷链物流、热泵干衣机等新兴领域都对制冷换热部件产生了新的需求。公司依托 2,000 余种成熟产品型谱和高效的快速定制能力，能够灵活响应各细分市场的差异化需求，以产品覆盖的广度有效转化为市场拓展的深度。

总体而言，三大趋势交汇形成了明确的产业机遇，公司凭借先发的技术积累和丰富的产品矩阵，有信心在行业变革中持续巩固竞争优势。

## **2、公司在数据中心液冷的布局以及规划情况？**

答：数据中心液冷是公司未来发展的核心战略方向之一。公司的 AIDC 液冷业务，是深耕热管理领域二十余年技术积淀的自然延伸与战略升级。公司充分发挥在高效换热、系统集成等方面的核心能力，积极布局数据中心、算力设备等高功率密度散热这一确定性增长赛道。在 AIDC 液冷业务方面，公司的发展路径清晰明确，即围绕“核心零部件→模块化组件”的路径，以自主研发为根基，同时通过多元方式持续提升液冷业务的客户覆盖率、技术储备及产能保障能力。展望未来，公司将以多维度策略持续拓展业务版图，液冷业务将成为公司业绩增长的重要贡献点。

## **3、公司参股境智具身，基于哪方面的考虑？未来在机器人业务方向上有哪些规划？**

答：公司参股境智具身，核心考量主要有两点：一是在具身智能产业化的初期阶段进行前瞻性生态布局。通过与具备核心竞争力的创业团队深度绑定，使公司能够第一时间感知机器人前沿领域对热管理的真实技术需求，把握产业演进的方向。二是为公司在研的机器人专用散热模组提供真实的测试验证平台，并同步获取潜在的早期客户资

源，从而实现从“看见机会”到“切入机会”的关键跨越。

在未来方向的规划上，公司在技术层面组建专项研发团队，聚焦人形机器人高算力芯片持续运算、关节电机高速转动、高能量密度电池等核心散热难题，致力于开发高可靠性、轻量化、高集成度的定制化液冷及相变冷却模组，并能与子公司无锡同为的精密结构件加工技术深度结合，推动公司加速布局新兴产业智能装备领域，进一步提升公司的市场竞争力和盈利能力，为公司的长期可持续发展奠定基础。

**4、公司在传统主业消费及轻商类业务，以及机器人和 AIDC 液冷等新业务领域的发展重心和战略方向？**

答：公司在轻商制冷与汽车热管理领域深耕二十余年，已构建起“技术—客户—制造”三位一体的核心竞争力。2025 年度，公司主营业务收入突破 12.8 亿元，保持稳健增长，为业务拓展提供了坚实的信用基础。

未来传统业务的重心在于产品结构升级：一是以全铝换热器替代铜制产品，有效对冲铜价高位运行的成本压力；二是推进 R290、CO<sub>2</sub> 等环保冷媒产品量产，引领技术迭代；三是推动汽车热管理从单一零部件向子系统、组件方向延伸，公司新一代板式换热器、铝制自适应悬挂高压油冷器及 R290 冷媒系统模块已取得技术性突破。

面向未来，数据中心液冷与具身智能机器人热管理是公司重点布局的战略增量。核心逻辑在于技术同源性——微通道换热、精密温控、液冷系统设计等均为公司在传统业务中积累的底层能力，在新场景中具备高度适用性，且价值空间更大。传统业务是新业务的“技术温床”，新业务也对前沿技术形成突破，反哺传统业务升级。

**5、公司毛利率有所下滑，主要原因以及未来趋势如何？**

答：公司毛利率下滑的主要原因包括以下两个方面：一是成本端承压，公司产品主要原材料为铜、铝等大宗金属材料，2025 年以来铜铝价格持续高位运行，直接推升了产品的单位材料成本；二是为构建长期竞争力而加大战略性资本投入与市场拓展，虽然短期内效益尚未

	<p>体现，但有助于公司持续拓展新兴领域、提高长期行业竞争壁垒。</p> <p>针对上述影响，公司已采取并持续推进以下应对措施：一是建立价格传导机制，公司与主要客户及供应商建立了产品售价、采购价格与主要原材料市场价格的联动机制，同时在公司内部推行“全员降本增效”行动，通过工艺优化与流程再造，推动单位产品成本的持续下降；二是优化产品结构，持续加大热泵组件、R290 换热器、液冷模块等高毛利润产品的市场拓展与销售占比，提升整体盈利水平；三是推进产品升级，将产品制造由单一零部件向系统性解决方案升级，提升单品价值量与议价能力，进一步增强定价主动权。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日