

证券代码： 002272

证券简称： 川润股份

四川川润股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会） <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
参与单位名称及人员姓名	线上参加“公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会”活动的投资者
时间	2026 年 4 月 29 日（周三）
地点	公司通过价值在线（www.ir-online.cn）采用网络互动方式召开公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长罗永忠先生，董事兼总经理钟海晖先生，独立董事赵明川先生，副总经理兼董事会秘书饶红女士，财务负责人王琳女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者在本次业绩说明会中主要交流问题如下：</p> <p>1、公司液冷产线产能及收益情况，在手订单情况，以及 2026 年再融资的必要性及相关项目投资收益</p> <p>2025 年 6 月 26 日公司举行了“数据中心液冷解决方案产线升级落成仪式”；2026 年 4 月 25 日公司披露了《关于四川川润股份有限公司前次募集资金使用情况的鉴证报告》，该募投项目承诺 2025 年效益为 12,929 万元，实际实现 13,161.69 万元，项目达产及效益实现情况符合预期。</p> <p>基于行业发展趋势、市场及客户需求，结合公司战略规划及经营管理需要，公司启动 2026 年度向特定对象发行 A 股股票预案。本次募集资金总额不超过 95,000 万元，扣除发行费用后，拟投资于“液冷系统扩能及关键零部件产业化建设项目”“储</p>

能电站及储能系统集成建设项目”和“补充流动资金”，拟投资项目是在充分发挥公司现有优势的基础上，对公司现有业务的扩张和延伸，与现有业务密切相关并具有很强的连贯性。公司拟通过本次向特定对象发行股票募集资金，充分利用公司在液冷温控方面的技术积累和客户资源，全面提升液冷方案的整体交付能力、突破产能瓶颈，同时实现关键零部件的自主可控。与此同时，延伸液冷产业链，布局全液冷储能系统，响应区域配储需求，打造“液冷设备+储能系统+储能电站”能源闭环生态，形成公司新的业务增长极，增强公司的盈利能力，为公司实现中长期战略发展目标奠定基础。

关于定增预案的投资收益测算请关注公司后续相关披露信息。本次再融资事项尚需公司股东会审议、监管部门批复。同时，募投项目的实施进度、建设周期、产能释放节奏及效益实现，受行业政策变化、市场需求波动、技术迭代等多重因素影响，存在一定不确定性，敬请注意投资风险。

2、2026年再融资预案把储能列为第二大募投方向的原因及对公司业绩的影响

公司定增预案中的储能项目立足储能行业的爆发性增长和区域配储需求，着力完成液冷产业链的一次和二次延伸。其中，一次延伸聚焦储能产品端，布局新型全液冷储能系统，构建储能产品端“液冷设备+储能系统”双轮驱动体系，提升液冷技术价值；二次延伸聚焦储能供电服务端，实现公司“液冷设备+储能系统+储能电站”能源生态的闭环，形成新的业务增长极，全面推开未来电力现货市场。

公司拥有多年液冷温控技术积累，大功率液冷机已实现量产，适配储能、算力/数据中心双场景，且经过持续优化提升，已形成核心技术壁垒。基于此，公司可实现液冷设备与储能系统的深度适配，更好地解决行业内液冷部件与系统适配性不足的痛点。同时，公司客户涵盖风电、光伏、输变电、数据中心等多个与储能高度关联的领域，这些客户大多已布局储能业务，公司可

依托现有合作基础，快速切入其储能业务链。基于液冷技术壁垒和储能关联领域客户积累，以及公司在供应链资源整合与协同经验方面的沉淀，布局全液冷储能系统业务，将助力公司在储能产品端构建“液冷设备+储能系统”双轮驱动体系，进一步提升公司液冷技术市场价值，从而增强公司的盈利能力；

从自身液冷技术壁垒出发，公司明确提出打造“液冷设备+储能系统+储能电站”能源闭环生态。立足自贡市区域配储需求，川润能源 100MW/200MWh 电网侧储能项目的建设推进，以及后续其他电网侧储能项目的落地，将直接成为公司新的业务增长极，增强公司盈利能力。

本次再融资事项尚需公司股东会审议、监管部门批复。同时，募投项目的实施进度、建设周期、产能释放节奏及效益实现，受行业政策变化、市场需求波动、技术迭代等多重因素影响，存在一定不确定性，敬请注意投资风险。

3、公司在定增可行性报告中提到，冷板成本占液冷系统 25%—40%，热交换器占 10%—25%，过去这两个核心部件主要靠外购。这个关键部件实现自产后对公司毛利率的影响及对公司经营的影响

核心零部件自制化率的提高将显著降低成本、缩短供应链、提升交付响应能力，进一步带动公司整体毛利率稳步提升。本次定增预案具体的投资收益测算请关注公司后续相关披露信息。

本次再融资事项尚需公司股东会审议、监管部门批复。同时，募投项目的实施进度、建设周期、产能释放节奏及效益实现，受行业政策变化、市场需求波动、技术迭代等多重因素影响，存在一定不确定性，敬请注意投资风险。

4、面对万卡集群这种高密度算力形态，公司液冷方案拓展情况

公司可根据数据/算力中心的实际配置和消纳需求，定制专属业务场景适配的液冷解决方案，包括液冷方案设计、整套液冷

系统、施工实施以及智能运维的全链条系统能力等。未来，公司将持续加大研发与产能投入，积极把握高密度算力基础设施建设机遇，推动液冷业务持续拓展。

5、英伟达已经要求供应商开发微通道冷板（MLCP），业内普遍认为这会是下一代主流散热方案，2026年下半年就会开始导入。公司在微通道液冷技术方面的技术储备或研发规划，以及产品量产计划

公司有用于一侧的微通道冷却器的相关技术及产品，相关收入极少，金额及占比对公司经营业绩影响均很小，未来收益存在较大不确定性，敬请注意投资风险。

6、公司与维谛技术、华为、华为昇腾、西门子等客户关系，对公司经营的影响

（1）公司与客户的合作进展顺利，具体情况请以公司官方及在指定信息披露媒体发布的公开信息为准；

（2）公司液冷项目客户国内国外均有；

（3）公司不是华为液冷独家供应商；

（4）公司与西门子的战略合作主要聚焦 AI 算力、数据中心、零碳能源解决方案与工业 AI 融合领域，共同构建技术共研、市场共建、资源互通的深度合作体系，共同推动绿色数字化产业的高质量发展；

（5）公司与客户的合作具体进展可关注公司官方信息，相关订单获取存在不确定性，敬请注意投资风险。

7、公司 2026 年第一季度研发费用增加的主要投入领域，成果转化或订单落地时间

2026 年第一季度研发投入增加主要是液冷业务的持续投入；公司具体研发项目可查阅公司《2025 年度报告》中“四、主营业务分析之研发投入”；2025 年公司液冷系统及产品销售收入 2.25 亿元，同比增长 77.76%。

8、公司 2026 年第一季度存货增加的原因

Q1 营收主要受春节假期、下游项目开工、设备验收及交付

节奏等因素影响。存货增长是公司根据在手订单、客户需求情况，为优质、高效地实现让客户满意的交付，结合采购价格、物流时间等综合测算，对相关原材料及关键零部件进行备货所致。

9、2025 年报中出口收入出现下滑的原因及液冷业务国内国外的占比

公司出口业务下滑主要系传统清洁能源装备及解决方案类业务受海外项目交付进度影响所致。2025 年公司液冷系统及产品销售收入 2.25 亿元，同比增长 77.76%；随着国内算力、智算中心、储能等高热高密度场景需求释放，预计国内收入占比将有所提升。

10、公司 2026 年第一季度毛利率下滑的原因

公司一季度围绕“算力液冷+绿色能源”核心战略业务，持续加大技术研发与市场拓展投入，一季度毛利率下滑主要受营收规模、产品结构、订单结构影响，具体产品毛利率情况详见《2025 年度报告》“四、主营业务分析之收入与成本”相关内容。

11、公司 2026 年第一季度末应收账款情况，下游大型客户付款周期情况及液冷业务的回款周期介绍

对比可比公司，我公司应收账款占收入比处于正常范围。公司传统主营业务客户集中在新能源风电行业，应收账款具有行业特性，回款周期相对较长，按实际信用期来看，公司应收账款在期后 1-2 年内基本收回，整体可控。公司设置了完善的应收账款管理制度，持续加强客户信用管理、优化合同条款、加大回款催收力度等以改善公司应收账款周转效率。随着公司整体客户结构的持续优化，液冷等新产品、新市场营收占比持续提升，应收账款周转及现金流回款效率有望稳步改善。

12、公司 2026 年第一季度订单情况及扭亏为盈时间

公司在手订单持续增长，公司将持续聚焦液冷核心战略业务的快速发展和主营业务经营质量的提升，持续优化业务结构、严控经营成本，稳步提升经营质量与治理水平，努力提升公司整体盈利水平，积极回报广大投资者。

	<p>以上内容如涉及行业预测研判、公司发展战略、公司经营计划等相关内容，均不构成公司的实质性承诺和保证，敬请广大投资者审慎决策，注意投资风险。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无