

北京中石伟业科技股份有限公司

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 <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	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30日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 HAN WU（吴憾） 董事会秘书 张伟娜 独立董事 张文丽 财务负责人（CFO） SHU WU（吴曙） 保荐代表人 周丽涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问吴董事长，中石科技，目前还是北美消费电子大客户手机，折叠屏手机散热材料的主要供应商吗？手机散热材料的价值量如何？供应占比是否超过50%？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！在消费电子行业，公司基本实现3C行业头部客户全覆盖，长期服务于北美大客户、三星等国内外主要消费电子客户。AI手机的发展带来芯片、存储等硬件配置升级，功耗也随之提升，带来散热材料不断更新升级，散热器件需求增加，单机价值量也将得到提升，拉动散热市场需求增长。关于具体客户供应占比等商业敏感信息，不便公开。请您关注公司在深交所指定信息披露平台上的定期报告和相关公告。感谢您的关注！</p>

2. 你好 请问贵公司光模块散热订单是否满负荷生产？

答:尊敬的投资者，您好！公司在光模块散热领域已实现VC模组产品的国内外头部客户认证及批量供货，客户覆盖度与交付规模持续提升。感谢您的关注！

3. 吴董事长您好，咱们官方信息已经表明给光模块龙头提供散热并已经量产，请问，咱们的供货量是否规模足够大，能否有足够产能服务于几大头部光通信客户？我们目前是主要供应商吗？未来在光通信这块散热方面，公司的目标是什么？

答:尊敬的投资者，您好！目前，公司VC模组产品已通过国内外头部光通信厂商认证并实现供货，同时积极拓展光通信领域优质新客户，客户覆盖度与交付规模持续提升。公司产能可满足现有客户需求。公司会基于未来市场需求和客户订单情况，加快产能布局与投资建设步伐，以进一步提升产能供给能力，更好地匹配下游市场需求增长。

公司凭借二十余年技术积累，已构建从核心材料到热模组的全链条供应能力，是光通信散热解决方案核心供应商。在光通信散热领域，未来公司将围绕三大目标推进：1) 加速一体化VC模组在新一代光模块的技术导入；2) 深化与现有头部客户的合作广度，拓展散热产品品类，提升供货份额；3) 前瞻布局光通信新技术衍生的散热需求，持续研发新型高性能散热组件与模组。感谢您的关注！

4. 董事长您好，随着AI服务期功率提升，液冷散热成为必然，咱们公司在AI液冷方面的布局如何？产能如何？我公司有哪些材料，已经通过了北美Ai服务期大厂的验证，实现批量供货？

答:尊敬的投资者，您好！在服务器液冷散热领域，公司持续加大研发投入、客户拓展与产能建设力度，目前液冷散热模组及核心材料的客户导入、产品认证与批量供货工作正加速落地。2025年度，公司完成对中石迅冷的并购整合，进一步完善液冷散热战略布局。并购后各项整合工作有序推进，液冷产品已快速实现批量交付，为公司抢抓AI算力基础设施市场机遇奠定坚实基础。目前公司液冷产能充足，可满足客户规模化需求。感谢您的关注！

5. 董事长您好，AI时代，散热领域的历史大机会刚刚开始，中石科技，是否有明确的目标和规划，以更好的引领企业抓住散热时代，几年前光模块领域的小公司，目前成长为万亿市值公司，中石科技，在您的带领下，有何发展规划？

答:尊敬的投资者，您好！AI 时代为热管理行业带来了历史性

发展机遇，公司对此高度重视并已做好全面布局。公司将持续聚焦热管理主业，立足从材料、组件到模组的全栈技术优势，强化整体解决方案与定制化技术服务能力，重点发力新兴消费电子、AI新基建等高增长领域，不断拓展行业头部客户与新兴应用场景。同时，公司将坚持技术创新与产能建设，优化产品结构，推进多元化业务布局，提升综合竞争力与市场地位，努力把握行业机遇实现高质量发展，以更好的经营成果回报广大投资者。感谢您的关注！

6. 董事长您好，我们公司估值明显低于同行业，公司是否有市值管理计划？

答:尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视市值管理工作，主要措施包括：一是聚焦主营业务发展，通过持续深化技术创新、拓展新业务与优质客户、推进降本增效，稳步提升公司盈利质量与核心竞争力，为公司市值提供坚实的基本面支撑；二是完善投资者关系管理，严格遵照监管要求，通过互动易平台、业绩说明会、投资者调研等多元化渠道，及时回应市场关切；三是积极落地股份回购、股权激励、现金分红等多元化股东回报举措，保障投资者权益、提升投资者回报，推动公司内在价值与市场价值的良性互动。感谢您的关注！

7. 想请问下有关一季报的问题，为什么公司一季度营业收入没有大的增长？是因为什么原因导致的？是服务器和光模块散热没有产生比较大的收入吗？2、3季度会不会有较大增长？

答:尊敬的投资者，您好！公司2026年一季度实现营业收入3.89亿元，同比增长11.55%，保持稳健增长。消费电子业务一季度为传统淡季，出货节奏相对平稳；光模块散热与服务器液冷等新业务实现较快增长，但当前收入占比仍相对较低。关于后续季度经营情况，公司将积极把握消费电子旺季及AI算力散热需求逐步释放的机遇，持续推进客户拓展与产能释放，努力实现经营业绩的稳步提升。感谢您的关注！

8. 公司的散热模组是否已有国内外光模块头部公司的订单？

答:尊敬的投资者，您好！公司光模块散热模组（热管、VC均热板、导热界面材料等）已通过国内外头部光通信厂商认证并实现供货，同时积极拓展光通信领域优质新客户，客户覆盖度与交付规模持续提升。公司与行业主流客户保持良好合作，持续推进新一代产品认证与份额提升。感谢您的关注！

9. 请问贵公司在AI数据中心液冷相关方面目前有没有实现盈

利？

答:尊敬的投资者您好，公司相关财务表现请以定期报告为准。感谢您的关注！

10. 想请问下，公司有没有进入谷歌TPU的供应链，有没有给谷歌提供液冷散热方面的产品？以及公司在中际旭创和新易盛的光模块散热方面有什么进展？

答:尊敬的投资者，您好！在服务器液冷散热领域，公司持续加大研发投入、客户拓展与产能建设力度，目前液冷散热模组及核心材料的客户导入、产品认证与批量供货工作正加速落地。在光模块散热领域，公司VC模组产品已通过国内外头部光通信厂商认证并实现供货，同时积极拓展光通信领域优质新客户，客户覆盖度与交付规模持续提升。公司同步推进产品迭代升级，加快一体化 VC 模组方案的技术导入与应用落地。公司紧密围绕核心客户技术迭代需求开展前瞻布局与技术预研，积极适配新一代架构发展趋势，持续强化在光通信散热领域的竞争优势。

关于与客户的具体合作情况，因涉及商业机密暂不方便告知，相关信息请以公司披露的定期报告及相关公告内容为准。感谢您的关注！

11. 董事长你好，多渠道传闻贵公司的北美大客户为抢占市场份额今年将pro版和标准版分开发布，今年秋季发布pro版，2027年春季才发布走量款的标准版。这样把pro版和普通版分开发布，那样会造成公司今年三季度同比大幅下滑，2027年一季度同比大幅增长，淡季变旺季，但二级市场会用脚投票认为今年三季度是“爆雷”情况，请问贵公司会出现这样情况吗？如果出现这样情况，贵公司方面如何应对和解析？

答:尊敬的投资者，您好！公司关注到市场关于北美大客户产品发布节奏的相关传闻，该传闻尚未经客户官方确认，相关信息请以客户公告为准。

从公司经营层面看：消费电子行业具有明显季节性特征，受客户新品发布节奏、订单释放时点影响存在一定波动，属于行业正常现象，不会影响公司长期基本面。公司为北美大客户提供全系列散热产品配套，Pro版与标准版对应的散热组件均有布局与供货，不会因版本分拆发布导致单季业绩出现大幅波动。公司持续优化产品结构、推进新产品导入，在提升石墨模切产品份额的同时，加快柔性石墨、VC吸液芯、TIM材料等新产品的落地应用。同时，公司通过多

元化业务布局（新兴消费电子、AI新基建等）平滑季节性波动风险。公司将持续做好经营管理，密切跟踪客户订单动态，并持续加强与投资者的沟通。感谢您的关注！

12. 一季度光模块业绩的详细情况？

答:尊敬的投资者您好，随着光模块向800G、1.6T高速率迭代，公司针对光通信行业推出的VC模组散热方案已通过国内外头部光通信厂商认证并实现供货。公司光模块散热业务实现较快增长，随着下游客户需求增长以及公司产能建设逐步爬坡，相关业务的订单量有望持续提升。目前公司正积极拓展新客户并推进产能建设。感谢您的关注！

13. 请问贵公司TIM材料是用在液冷板上的吗？

答:尊敬的投资者，您好！在液冷时代，高性能热界面材料（TIM）需求持续强劲。随着AI芯片、服务器等算力设备功耗密度不断提升，液冷系统需通过TIM材料实现热源与冷板间的高效热传导，降低界面热阻、保障散热效率。公司长期坚持TIM材料自主研发与前瞻布局，持续推进技术迭代，构建了完整的技术储备与产品矩阵，相关产品已批量应用于数据中心场景，客户需求持续向好。公司可为液冷模组提供一体化解决方案，核心产品包括冷板、微通道结构件及高性能热界面材料（TIM）等。感谢您的关注！

14. 公司是中际旭创的供应商吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司热模组产品针对数据中心通信制定行业解决方案，并实现向国内外头部客户的量产交付。公司客户及产品的相关信息请参见公司披露的定期报告及公司网站相关内容。感谢您的关注！

15. 请问董事长，北美折叠屏大客户的合作是否稳健？传言有变动，请您予以回复？

答:尊敬的投资者，您好！公司在消费电子领域与北美大客户保持长期稳定的战略合作关系。公司自主研发的可折叠柔性石墨均热组件获得全球专利认证，技术领先优势显著。具体客户及产品情况请以公司在深交所指定信息披露平台发布的公告为准。感谢您的关注！

16. 请问吴总，是否会布局浸没式液冷？

答:尊敬的投资者，您好！公司目前暂未涉及浸没式液冷技术。感谢您的关注！

17. 贵司管理人好，请问目前800G/1.6T光模块中，1.6T光模块

公司3D VC模组是否已开始批量供应？

答:尊敬的投资者，您好！随着光模块向800G、1.6T高速率迭代，公司针对光通信行业推出的VC模组散热方案已通过国内外头部光通信厂商认证并实现供货。公司同步推进产品迭代升级，加快一体化VC模组方案的技术导入与应用落地，目前3D VC/大VC/一体化VC模组等产品已进入批量化生产阶段，客户覆盖度与交付规模持续提升。感谢您的关注！

18. 二季度订单如何，有哪一些利润增长点？

答:尊敬的投资者，您好！公司目前订单充裕，生产经营有序推进。订单结构持续优化，一方面消费电子业务份额稳步提升，核心客户业务实现良好增长；另一方面数据中心等新业务加速放量，正逐步成为公司重要的第二增长曲线。公司将紧跟产业趋势与客户需求，稳步释放产能、加快新产品导入，持续拓展新客户及新兴领域业务机会，力争实现规模与效益协同提升。感谢您的关注！

19. 请问贵司今年主要研发投入方向是什么，有开拓新的业务领域想法吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司主要研发投入方向包括：1) 石墨材料创新：持续推进新类型石墨原材料、高性能石墨、柔性石墨等产品研发，提升产品性能与性价比，巩固公司在高导热石墨材料领域的领先地位；2) 导热技术升级：重点开发高性能导热界面材料，拓展AI芯片散热等高端应用场景；3) 系统级散热解决方案：加强先进散热模组研发与液冷散热系统集成，强化数据中心、AI服务器等新兴领域技术布局。

在新业务领域，公司已积极布局新兴消费电子、光通信、AI服务器等高景气市场，相关产品营收实现较快增长。未来将持续依托热管理核心技术优势，拓展高增长应用场景，培育新的业绩增长点。感谢您的关注！

20. 贵司一季报中石讯冷是否贡献业绩？具体的利润是多少？

答:尊敬的投资者，您好！目前中石讯冷业务占比相对较低。公司相关财务数据请以定期报告为准。感谢您的关注！

21. 公司近一段时间董秘很少与投资者以及机构互动，很少路演和机构调研，公司是否注重自己的市值和有效的信息披露？是否后续可以相应增加一些信息的披露，做到及时与投资者公开？

答:尊敬的投资者，您好！公司高度重视信息披露与投资者关系管理工作，严格遵守《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交

	<p>易所创业板股票上市规则》等法律法规及《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》等公司制度，通过官方网站投资者关系专栏、深交所互动易平台、投资者电话咨询、电子邮件、投资者调研、路演等多种渠道与投资者保持互动交流，内容涵盖经营情况、行业前景及战略规划等。未来公司将持续优化沟通机制，结合市场关切适时增加路演及调研频次，严格遵循信息披露公平性原则，确保投资者及时获取公司动态。感谢您对公司的关注与建议。</p> <p>22. 我是一个普通的投资者，很看好贵公司的未来发展，有机会去北京的话可以去参观下贵公司吗？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司欢迎投资者通过深交所互动易平台、投资者电话咨询、电子邮件等多种渠道与公司保持沟通交流。关于实地参观事宜，建议您提前通过投资者热线与证券事务部预约，公司将根据实际情况安排接待。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年04月30日</p>