

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：20260702

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	长安基金：谢欢 淳厚基金：王沿朴 兴业证券：刘思仪 财通证券：李康瑞
时间	2026年7月2日（周四）下午 16:00~17:00
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><b>1、公司海外业务拓展情况？</b></p> <p>答：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，海外客户、国内互联网厂商占比各50%），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；主要客户为BDC和亚洲脉络；穿透至终端用户，公司已向谷歌、亚马逊、甲骨文等用户持续供货。</p> <p>公司海外业务逐步构建了差异化竞争优势。具体而言，主要体现在以下几方面：</p> <p>首先，从服务中资客户转向服务海外本土客户。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。</p>

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。

现在，公司通过海外 COLO 商服务海外互联网大厂，海外订单中，海外本土客户占比已达 50%。公司海外业务已从配套型出海，走向自主型出海。

其次，初步形成了本地化服务体系。海外客户非常看重交付的确定性和售后服务。公司已在马来西亚设立全资子公司，并在新山、吉隆坡、泰国等地搭建属地化服务网络，逐步形成销售、售后、备件和服务响应能力。

第三，具备从风冷到液冷升级的系统能力。海外客户在数据中心建设中往往需要一站式方案。公司不仅能提供传统机房温控和冷源系统，也在推进打造 CDU、液冷机柜、预制化液冷系统以及后续 Manifold、冷板、关键零部件等产品。

## 2、公司选择东南亚作为出海第一站的原因及后续的海外市场拓展计划？

答：2023 年国内多数温控厂商还聚焦本土，仅有少量试探出海，我们率先落地东南亚本地化布局。

选择东南亚作为出海首发区域，是结合产业需求、地缘贸易、自身产品适配度综合研判后的落地选择。

第一、地缘与客户协同：东南亚紧邻国内，依托 RCEP 自贸协定，跨境物流、商贸往来成本可控，便于国内产能快速输出、就近配套技术服务；国内互联网大厂（阿里、字节）出海首选东南亚；公司早期跟随头部客户海外 IDC 建设落地，就近配套温控设备，不用从零开拓陌生客户，是最低成本出海起步路径。

第二、宏观形势及政策红利：受中美算力转移、新加坡强制数据中心 PUE 管控、马来西亚大力引进外资算力产业园等利好，

政策催生大量高效节能温控刚需。2024年-2025年东南亚互联网、跨境数字经济快速崛起，本土 IDC、AIDC、智算中心迎来集中建设期。

第三、气候刚需匹配：东南亚全域高温高湿，常规欧美风冷产品适配性差，而我们针对在高温高湿环境下的算力散热方案是先天强项，产品天然适配本地工况；对比其他区域市场，欧美本土温控巨头深耕本土数十年，行业准入、认证壁垒极高，贸然切入投入大、回报周期长；中东以大型集中式油气配套数据中心为主，市场体量分散、准入门槛复杂。

我们优先深耕东南亚，是循序渐进的全球化布局思路，先依托东南亚完成海外市场模式跑通、本地化团队搭建、产品海外验证，为后续全球多区域——日韩、澳洲、欧美——的拓展打磨成熟经验。东南亚是起点，全球化才是终点。

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及客户情况？

答：依托二十余年深耕数据中心温控领域、服务各行业客户的发展积淀，公司形成全品类温控产品布局。基于行业现状，公司确立稳固基本盘、资源倾斜聚焦前沿新品研发的经营策略，差异化打造自身核心竞争力。

首先，风冷业务筑牢经营基本盘

公司持续深挖，凭借成熟渠道稳步扩容风冷产品市场份额，依靠风冷业务持续产生稳定经营性现金流，为液冷等前沿技术研发与产业化落地提供充足资金反哺，稳固底盘支撑液冷业务规模化拓展。

第二、全产品矩阵构筑大客户一站式采购壁垒

公司客户涵盖阿里、字节跳动等国内头部互联网厂商，BDC、亚洲脉络、Day one 等海外 COLO 厂商，同时，穿透至终端用户，公司已向谷歌、亚马逊、甲骨文等用户持续供货。

公司产品覆盖 IDC、AIDC 智算中心、边缘算力机房等，全面匹配 AIDC 智算、超算、超高密度 AI 算力场景。深度绑定头部客户合作粘性，成为订单持续放量的重要支撑。

### 第三、液冷确立为未来订单上量核心方向

公司已形成风冷、风液同源、液冷一次侧到二次侧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—机房—机柜端到端”一体化交付。

根据第三方顾问单位赛迪顾问的统计排名，2025 年，依米康位列液冷数据中心市场厂商 TOP8，液冷数据中心一次侧干冷器市场厂商 TOP3，微模块数据中心市场国内品牌 TOP5，中国风墙机房空调厂商 TOP1，中国氟泵机房空调厂商 TOP3，中国整体机房空调市场厂商 TOP3。

### 第四、产能与研发同步加码，夯实液冷产业化实力

借助定增募集资金，公司加速产能扩容：在现有智能制造厂区基础上，新增柔性两栖生产线与专业化总装车间，建成全亚洲测试能级领先的大型焓差实验室，从量产制造、可靠性检测、快速交付三个维度提升液冷规模化供货能力，持续迭代优化全场景液冷整体解决方案，不断加固技术护城河。

### 4、请介绍下海外预制化方舱和撬块项目的相关情况？

答：公司今年成功中标马来西亚预制化暖通方舱项目，将风墙空调、液冷 CDU、恒湿机及配套管路、配电系统高度集成于一个撬块内，实现整体运输至海外，全面满足客户对暖通设备间快速交付的需求。

	<p>当前，海外数据中心交付速度已成为企业核心竞争力的关键。公司依托在数据中心集成解决方案领域的深厚积累和丰富产品线，快速迭代出适配海外市场的预制化方舱产品，不仅显著提升交付效率，更通过工程产品化大幅提升了施工质量。</p> <p>风险提示：截至目前，公司预制化暖通方舱业务收入占比较小，对整体经营业绩不构成重大影响，请投资者注意投资风险。</p> <p><b>5、目前，公司的订单和产能情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>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 and 核心用户的柔性生产网络。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年7月3日整理