

证券代码：000811

证券简称：冰轮环境

冰轮环境技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2026】第 044 号

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☒路演活动 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	南方基金程子航、梁嘉铄、罗姝、秦乾一、王东华、薛原、毛瑞丰、刘伟、长江证券贾少波
时间	2026 年 8 月 24 日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孙秀欣

投资者关系活动主要内容介绍	活动期间谈论的主要内容如下： 1. 公司 2026 年上半年整体经营业绩如何？ 2026 年上半年公司实现营业收入 36.78 亿元，同比增长 17.96%；归母净利润 3.11 亿元，同比增长 17.01%。受汇率波动影响，上半年产生 0.61+亿元汇兑损失；若剔除该非经营性因素，归母净利润约 3.70 亿元，同比增长约 40%，整体经营态势稳健。 2. 上半年业绩增长的核心驱动因素是什么？ 海外业务是业绩增长的核心支柱。全资子公司冰轮香港上半年实现营收 16.70 亿元，同比增长 40%，净利润 2.06 亿元，净利润同比增长 27.16%。冰轮香港的经营主体是旗下顿汉布什公司。 数据中心冷机业务进展顺利，上半年合计确收约 8 亿元，同比增长 43%，该项业务在公司整体营收中的占比已提升至 22%，已成为业绩主要增长动力。与此同时，北美数据中心建设景气度持续高企，有效支撑了相关产品的盈利水平。 3. 北美数据中心液冷装备市场的门槛是什么？ 切入北美数据中心市场的现实条件较为苛刻，进入壁垒主要来自三个层面：一是 UL/ETL 认证，该等认证耗时长且对产品功耗等要求很高；二是北美客户在大中型精密机械方面偏好本土历史悠久的知名品牌，顿汉布什具备北美本土法律主体身份，发展逾百年，在北美地区形成深厚的产品口碑和渠道壁垒；三是中国产品出口至美国需承担高额关税。北美数据中心暖通空调供应链核心玩家格局基本固化。 数据中心冷却一次侧设备配置要兼顾数据中心内部产生的热能和外部气候环境，属于非标订制化产品，前期需要供需双方长达数月的深度协同研发、测试，设备方的灵活技术适配能力也很重要。 4. 公司如何应对产能瓶颈问题？ 在订单交付重压下，公司已启动“中国烟台+马来西亚+北美”三地产能协同的系统性扩产布局。在北美采用租赁厂房租赁模式，在马来西亚采取新建工厂模式。 5. 公司的境内外业务发展状况是怎样的？ 上半年公司业务坚持“国内稳基、海外扩容”的发展路径。综合看
----------------------	--

	实现境内营业收入 21.8 亿元，占比 59.4%，同比增长约 4%；境外营业收入 14.9 亿元，占比 40.6%，同比增长约 47%。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 24 日