

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：20251125

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	华鑫证券 何鹏程 华鑫证券 石俊烨 华鑫证券 张璐
时间	2025 年 11 月 25 日 （周二） 下午 15:30~16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 叶静 产品市场副总裁 严瀚 证券事务代表 吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年业绩扭亏为盈，经营策略和目标是什么？</p> <p>答：公司紧随行业增长期，坚持聚焦信息数据领域。公司看到 AI 浪潮下带来的算力基础设施增长的需求，由此确立了聚焦信息数据领域的战略规划，于 2023 年完成对其他非相关多元化产业的剥离，集中资源深耕信息数据领域。2025 年信息数据领域业务订单持续增长：2025 年上半年，公司实现营业收入 73,676.88 万元，同比增长 54.82%；归属于上市公司净利润 1,491.58 万元，同比增长 124.13%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,600.61 万元，同比增长 335.12%。2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 10.64 亿元，同比增长 52.61%；归属于上市公司股东的净利润 2,764.72 万元，同比增长 273.71%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,537.01 万元，同比增长 643.27%。</p> <p>在市场开发上，公司确定了国内与国际市场同步发展的经营</p>

策略。针对国内市场，公司延续“巩固优势区域、提高重点区域、覆盖全国区域”的发展计划；并针对大客户、大订单采取重点跟踪、全力获单的策略，倾斜人力、资源予以支撑，持续拓展阿里巴巴、字节跳动等大厂订单。针对海外市场，自 2023 年启动海外市场拓展战略后，截至目前，业务布局与订单交付已覆盖国内全部市场及马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚和中东“一带一路”沿线国家。

2、请介绍下公司的出海战略。

答：公司关注到境外市场对数字基础设施的需求，于 2023 年逐步布局海外。在出海策略上，早期采取“跟进策略”，跟随阿里、字节等海外建设需求，逐步出海；随后调整为“自主出击”，逐步拓展和海外 IDC 及当地运营商的合作机会。截止目前，海外市场布局及订单交覆盖马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚及中东“一带一路”地区。

2024 年，公司实现境外收入 4,889.83 万元，占营业收入比例为 4.27%；2025 年上半年，公司实现境外收入 6,232.14 万元，占营业收入比例为 8.46%，同比增长 60.31%。

公司明确并坚定国内及海外市场同步拓展的经营思路，紧紧抓住国内及海外企业建设数据中心需求增长机会，持续扩展订单。公司目前已在马来西亚设立全资子公司，并已经派驻海外销售及售后服务人员。同时，在新加坡、马来、印尼等地与当地运营商积极构建海外合作伙伴体系，以期通过其拓展远东亚太、北美等海外订单。未来也会根据拓展市场的需求，适时在相应地点设立分子公司，在当地设立销售及服务机构，以满足拓展境外市场的需要。

3、请问公司液冷领域的具体业务进展如何？在手是否有实际订单发生？未来发展进度如何，有哪些核心客户？

答：依托产品市场与研发的深度协同，公司推出 NexLiq 液冷全场景解决方案，标志公司温控技术从单机设备迈向端到端系统集成的关键跨越，实现从“提供产品”到“交付价值”的战略

	<p>转型。NexLiq 液冷方案深度融合氟/水冷板式、氟浸没式、风液混合一体柜及液冷集装箱等五大核心架构,全面覆盖超大型数据中心、区域枢纽、边缘计算节点等多样化应用场景。</p> <p>液冷产品和技术上,公司拥有液冷全栈解决方案,智能工程、关键设备、物联软件和智慧服务四大板块能力全面契合液冷落地需求。公司液冷全栈解决方案涉及的技术和产品包括:氟系统冷板系统;水冷冷板系统,创新了风液同源架构,实现风液随心切换;风液浸没一体柜,是边缘场景的解决方案,可以免建机房,快速部署;液冷集装箱,为户外场景提供解决方案,可以预制生产快速交付,该系列公司已在中东地区成功投运;氟系统浸没式液冷,提供企业级解决方案;液冷微模块,可以实现液冷的规划整体设计,系统融合快速迭代;液冷监控系统,通过监控定制协同 IT,保障了安全管理的运维无忧;液冷工程设计施工等;可以实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。</p> <p>总结来说,公司液冷全栈解决方案,可以从外面散热到管路、到后端的监控系统等,均可提供一揽子的整体方案。结合液冷的发展趋势,我们关注到,因为能提供完善的服务保障,所以系统集成全栈解决方案会更具竞争力。今年,此类液冷订单陆续有实现。目前已经有数个液冷智算项目在交付中(达到披露标准的将按照规定及时披露)。</p> <p>未来公司将基于系统集成优势,联动智能工程及温控设备,带动液冷产品的订单转化。</p> <p>4、公司回购和员工持股计划进展如何?</p> <p>答: 公司已完成回购计划,2025 年 3 月-11 月,公司通过股份回购专用账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 4,038,464 股,成交金额为 59,967,867.76 元(不含交易费用)。其中 245 万股已于 2025 年 4 月非交易过户至“依米康科技集团股份有限公司-2024 年员工持股计划”。公司回购专用证券账户尚余 1,588,464 股股票,公司将在未来根据公司实际情况、选择适宜时机用于员工持股计划及/或股权激励。</p>
--	--

	推进回购和员工持股计划或股权激励的核心也是基于在合适的时机实施回购，以股权凝固、激励团队，达成经营战略目标。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 26 日整理