

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：20260622

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	淡水泉基金：佟雨珂
时间	2026年6月22日（周一）下午 16:00~17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 孙晶晶 财务总监 汤华林 董事会秘书 叶静
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、请介绍下公司的产品及客户情况？</b></p> <p><b>答：</b>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。</p> <p>首先，风冷业务筑牢经营基本盘</p> <p>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。</p> <p>第二、全产品矩阵构筑大客户一站式采购壁垒</p> <p>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。</p> <p>公司产品覆盖 IDC、AIDC 智算中心、边缘算力机房等，全</p>

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。

## 2、公司海外业务拓展情况？

答：2025 年，公司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。

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：

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。

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。

### **3、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。

#### **4、目前，公司的订单和产能情况如何？**

**答：**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、海外市场和核心用户的柔性生产网络。

## 5、公司的毛利率水平不高和应收账款也较高，公司的相应策略是什么？

公司当前毛利率、应收偏高为过往业务结构与行业项目结算带来的阶段性问题，现阶段通过产品、客户、业务多维改革，叠加规模放量、海外高毛利业务落地，盈利水平与资产质量迎来系统性改善。

### 一、多重因素驱动毛利率稳步上行

#### 1、产能放量兑现规模边际效益

依托订单增长（2025年精密温控产品收入同比增长57.87%，2026年一季度同比增长87.78%），产能利用率持续抬升，原材料集中集采议价能力增强，固定成本被产能摊薄，单位制造成本下行，带动毛利率自然修复。

#### 2、加强供应链管控

核心原材料年度锁价采购、集中集采，平抑铜、钢材大宗商品波动；智能化产线落地，风墙、液冷规模化量产摊薄制造费用。

#### 3、业务结构优化

收缩低毛利转包类智能工程项目，提升自有设备配套比例，优化工程板块盈利。部分优质应收开展保理业务，盘活现金流。

### 二、多措并举落地应收账款精细化管控

#### 1、历史包袱逐步出清

前期剥离环保业务遗留长账龄坏账、青白江项目应收处置进入收尾，历史不良对应收拖累持续减弱。

#### 2、新增应收从源头严控风险

落地分级信用与账期管理制度；优化新项目合同回款条款，分阶段约定付款节点，严控新增赊销规模，增量订单应收风险可控。同时公司营收扩张下，一年内短账期应收占比逐年抬升，长账期应收持续压降，回款效率稳步改善。

#### 3、存量应收专项落地催收

组建专项清欠小组，分类管理存量账款：按内部审批节点跟

	<p>进回款，中小逾期客户推行分期回款或折价现款结清；存量应收均依托已落地实体项目，回款落地仅为时间周期问题。</p> <p>三、定增优化财务结构</p> <p>2026 年 6 月定增完成，其中 7,375.12 万元补充流动资金，有效缓释短期流动性，优化资产负债结构，助力现金流改善。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 23 日整理