

证券代码：002837

证券简称：英维克

深圳市英维克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

| | |
|----------------------|--|
| 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 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（展厅、实验室） <input checked="" type="checkbox"/> 其他（深圳辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 通过“全景网”投资者关系互动平台参与“2023年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动的广大投资者 |
| 时间 | 2023年11月15日 |
| 地点 | “全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ），或微信公众号：全景财经，或全景路演APP |
| 上市公司接待人员姓名 | 财务总监：叶桂梁先生 副总经理、董事会秘书：欧贤华先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>为响应“2023年世界投资者周”活动，积极围绕“投资者风险应对能力”以及“可持续金融”两大主题，通过集体接待日活动，让投资者更全面地了解深圳上市公司，增进投资者对企业价值及经营理念的认同感，共同助力深圳高质量发展，深圳上市公司协会拟举办“2023年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日”活动。公司就投资者关系的问题与投资者进行了沟通交流，具体问题和回复内容整理如下：</p> <p>1、公司是否有定增或发行可转债的计划用于补充项目资金？</p> <p>您好，目前暂无您提到的相关计划，谢谢关注！</p> <p>2、公司在战略规划中对储能和电子散热是如何划分产能的？储能液冷增速应该是大于电子散热吧？</p> <p>您好，这两个业务的产能相关性不强，分别规划。谢谢。</p> <p>3、公司在海外市场中竞争力如何？感觉英维克相比国内同行业在海外市</p> |

场占有率更高一些

您好，我认同您的感觉。海外客户对产品的性能、先进性、品质的关注度极高，公司的优势能够充分发挥。谢谢。

4、公司多位高管 4 月份公布的减持计划，今天减持计划到期，请问减持情况是什么样的呢？

您好，相关信息请以公司发布的公告为准。谢谢。

5、5G基站和 5G+基站对散热产品的需求是一样的吗？那随着 5G+的建设，公司产能是否足够？

您好，公司前阶段发布的基于 3D-TVC 技术的产品已开始应用于您提及的相关应用。谢谢。

6、您好，请问公司与英特尔合作是否有实质进展？

您好，不涉及保密协议的合作进展公司在定期报告和官方公众号中有涉及。谢谢。

7、公司是否为华为液冷超充提供配套硬件？

您好，是的。谢谢。

8、近期同业可比公司佳力图、申菱环境、高澜股份、曙光数创的涨幅都高于英维克，公司是否有未披露的负面信息？

您好，股价的波动有多方面因素，公司目前经营情况一切正常，严格按照法律法规及交易所相关规定进行信息披露，不存在应披露而未披露事项。谢谢。

9、英维克在技术上优势明显，但是产品宣讲极为失败。一个新品发布会开得令人昏昏欲睡，产品的优势没有突出来，不要用自问自答的模式，一看就很生硬。建议多看看余承东或者雷军的新品发布会！既然英维克是一家全链条液冷风冷公司，那自建运营算力中心成本一定比别家公司更有优势！

您好，感谢您对公司技术实力的高度认可，公司的产品主要是销售给专业客户的产品，与面向大众的民用品相比会有些受众和内容的差异。谢谢。

10、公司的在建项目有哪些？公司的在手订单是否充足？所有的中标项目应该及时公布。电子散热的市场规模很大，应该加大研发力度，积极切入电子产品的散热。

您好，公司的在建项目有中山的华南基地一期、郑州的中原基地项目。公司的在手订单充足。公司没有计划超过法定信披要求来披露所有的中标项目，只披露达到公司上年度营业收入 50%以上的单一项目。关于电子散热业务的潜力和重要性，您的观点很有洞察力，也与公司管理层的观点完全一致。谢谢。

11、公司在河南投建的中原基地拟投 30 亿元，即使自投 30%，也要 9 个亿，建设资金从何而来？

您好，公司在河南投建的中原基地采取“分期投入、滚动发展”的方式，即结合业务拓展情况进行资金分期投入，以控制投资风险。首期的建设资金主要来源于自有资金及项目贷款。谢谢。

12、近段时间同业可比公司申菱环境、高澜股份、佳力图涨幅均大于英维克，请问公司运营情况是否出现问题？是否存在重要客户被抢单的情况？

您好，股价的波动有多方面因素，公司无法评估。谢谢。

13、公司的电子散热业务主要可以应用在哪些领域？

您好，公司的电子散热业务定位于热源环节的散热/导热，包括液冷部件/模组、风冷部件/模组，应用于包括但不限于服务器等算力设备、AAU/RRU 等射频设备、逆变器等电源设备等领域。谢谢。

14、您好，宁畅是否是公司的客户？

您好，宁畅是我司服务器液冷冷板等产品的客户。谢谢。

15、宁畅是否是公司客户？

您好，宁畅是我司服务器液冷冷板等产品的客户。谢谢。

16、公司在河南投建的中原基地拟投 30 亿元，建设资金从何而来？

您好，公司在河南投建的中原基地采取“分期投入、滚动发展”的方式，

即结合业务拓展情况进行资金分期投入，以控制投资风险。首期的建设资金主要来源于自有资金及项目贷款。谢谢。

17、公司与英特尔自签约意向协议后无相关合作公告，请问合作是否有实质进展？

您好，不涉及保密协议的合作进展公司在定期报告和官方公众号中有涉及。谢谢

18、公司是否为华为液冷超充提供散热模组？

您好，是的。谢谢。

19、你好，算力行业发展日新月异，算力服务器更是一机难求，庞大的算力对液冷也有相当大的需求，请问公司的产品能不能解此事？有没有接到相应的订单

您好，高密度算力采用液冷的方案会有很多优势，高体积密度、高热密度、高能效等，作为业内领先的液冷全链条提供商，我们同时服务于 IDC 机房客户和服务器等算力设备制造商，在为算力行业提供重要保障支撑的同时，公司也已经迎来重要的行业发展机遇，液冷相关订单和收入自 2022 年开始快速增长。谢谢。

20、你好！公司有无计划自建或参股数据库建设计划，谢谢！

您好，公司通过销售产品获得营业收入，目前并无计划参与自建和运营。谢谢。

21、你好！充电桩的散热解决方案已经应用,针对此应用的散热需求设计开发了专用产品并形成批量销售。请问今年下半年和明年的销量预测情况。谢谢！

您好，过去多年内，公司不断迭代充电桩散热产品销售给充电桩制造商，目前最新的产品是液冷的散热模组，主要用于超充桩的散热。具体的销售数据，如涉及披露，请查阅定期报告的相关章节。谢谢。

22、你好！公司的液冷服务器即机房温控节能产品、机柜温控节能产品是客户一次性买断，还是租用按时收费。谢谢！

| | |
|----------|---|
| | <p>您好，公司向 IDC 公司提供机房的液冷系统（冷源、CDU、管路、接头等），同时公司向服务器制造商提供服务器内部的液冷模组（冷板、管路、接头等）。公司通过销售产品获得营业收入。谢谢。</p> <p>23、新能源汽车销量提升，公司是否有计划切入新能源家用汽车的液冷散热板块呢？</p> <p>您好，公司积极推进液冷在电动汽车充电及算力等方向的应用机会。谢谢。</p> <p>接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 11 月 15 日整理 |