

广东申菱环境系统股份有限公司
2024 年度业绩说明会
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 13 日（周二）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、申菱环境 董事长崔颖琦 2、申菱环境 董事、总经理潘展华 3、申菱环境 董事、副总经理、财务总监陈碧华 4、申菱环境 副总经理、董事会秘书顾剑彬
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、崔总您好，贵公司向特定发行股票公告过，公司军工产品供货客户是成飞，为成飞的飞机制造车间、精密加工区域提供高精度环境控制系统，确保生产过程中温度、湿度的稳定性，满足航空制造对精密零件加工的环境要求，请问业务今年进展的咋样？多谢回答 答：投资者朋友您好，公司持续有为包括成飞在内的国防工程企业提供温湿度、洁净度调控产品，国防工程业务开展较为正常，

	市场值得期待。 2、直销模式在 2023 年表现突出，公司是否有进一步优化直销策略的计划？ 答：投资者朋友您好，年初公司对销售组织进行了较大调整，成立五大销售平台，主要是进一步强化专业性分工和市场开拓，特别是针对 ICT（算力）销售平台和海外市场作了更大的倾斜投入。 3、暖通空调行业的利润比较高，格力空调中央暖通空调净利润率 17%，美的暖通中央空调净利润率 15%；为啥申菱环境的净利润率低于 8%？请问潘总 答：投资者朋友您好，格力美的所处的市场通过多年洗礼，已经成为了全球领先企业，有着强势竞争力；申菱所在市场领域仍处于投入和发展期，未来会有很大的成长空间！ 4、根据 IDC 的报告，未来几年国内液冷行业的复合增速是 40% 多，为什么公司这几年都跑不赢行业平均增速？ 答：投资者朋友您好，公司 2024 年数据服务板块营收同比增长 75.40%；其中液冷产品营收同比增长 190%。 5、据 IDC 报告，未来几年国内液冷的复合增速在 40%以上，为什么公司 2023、2024 年的增速反而不如行业平均增速？ 答：投资者朋友您好，公司 2024 年数据服务板块营收同比增长 75.40%；其中液冷产品营收同比增长 190%。 6、公司 2024 年业绩表现良好，请问 2025 年公司对于营收和利润的增长有什么预期目标？2025 年有什么经营计划？ 答：投资者朋友您好，基于公司第二期股权激励计划，2025 年公司经营规划为营收同比增长不低于 35%，净利润同比增长不低于 73%。 2025 年经营计划：进入 2025 年，国际大环境更趋复杂多变，但是我们国家正处在伟大复兴的关键时期，国家必将进一步聚焦经济发展，特别是重点发展新质生产力。公司将坚持聚焦主业，结合当前国家政治经济形势和产业政策导向，抓住 AI、数字化、能源、
--	--

	碳中和、大基建、医卫健康等发展机遇，加大市场开拓，坚持技术创新，持续推进数字化，努力实现新的突破，具体的重点工作有： （1）深化变革，完善“四位一体”新增长动力；（2）重视技术创新，加大研发投入；（3）加大新业务领域拓展；（4）强化供应链建设；（5）推进数字化建设；（6）加快产能扩充。 7、公司连续两年在第4季度出现单季大幅亏损，按照公司在年报中披露，第4季度是营收集中确认的季度，主要是什么原因？ 答：投资者朋友您好，主要原因是行业季节性因素所致。 8、陈总，我问的问题是为什么连续两年4季度营收大增，反而单季利润出现大幅亏损？ 答：投资者朋友您好，主要原因有：①第4季度为市场投入和研发投入的高峰期，费用有所增加；②公司第4季度营收增加，相应的信用减值损失计提增加。感谢您的关注。 9、公司目前在东南亚市场的业务布局情况如何？已经与哪些客户建立了合作关系，未来计划在哪些国家或地区重点拓展业务？ 答：投资者朋友您好，公司积极布局东南亚市场，马来西亚子公司也已于本月8日正式开业，目前已有较多意向客户洽谈中；接下来公司计划在泰国、印尼等地设立分支机构，大力开展当地市场。 10、请问目前在液冷技术研发方面取得了哪些重要突破？与主要客户的合作推进情况怎样？ 答：您好！公司在数据中心液冷技术领域处于国内领先地位，拥有68项相关专利，与H公司、运营商、互联网客户、第三方数据中心运营商等重要客户的合作进展良好。公司将持续加大在液冷领域的投入，与客户构建更紧密的端到端合作。谢谢！ 11、公司的核心竞争力是什么？ 答：投资者朋友您好，公司的核心竞争力主要体现在： （1）研发技术创新优势 公司拥有高层次、高素质的研发设计团队，能够针对不同行业的特点研发满足不同行业客户需求的技术，拥有超高能效、环保绿
--	--

	色工程、智能控制、极端环境保障、防爆防腐、抗震抗冲击六大核心技术体系。 （2）制造管理与产品质量优势 公司经过多年的发展，已经形成了业内先进的 ETO 制造交付模式。逐步构建了平台化、标准化、模块化、结构化的产品开发体系，可以根据用户需求进行快速响应，高效组织对应定制化产品的全流程生产。 （3）销售与售后服务优势 公司产品应用涉及行业较多，细分领域技术要求较高，为适应下游使用场景的丰富性、复杂性、专业性，有针对性地构建了“技术营销型”销售模式，销售人员与研发技术人员同步参与市场开拓、项目需求导入、技术方案制定、可行性论证、合同评审等一系列销售流程。 （4）项目经验与客户优势 公司成立以来，参与了许多行业的大中型项目建设，积累了较为丰富的项目经验和客户资源。公司的客户广泛分布于 ICT、电力（水电、火电、电网）、化工、交通（地铁、高铁、机场、铁路）、核电、国防工程、航空航天、VOCs 治理、公共建筑、大型商用、科研院校等行业领域，对于专用性空调行业发展和业务机会的把握具有准确性和及时性。且通过众多重大项目的成功实施，公司已在业内积累了相当的品牌效应。 12、公司在推进数字化建设方面有哪些具体计划和目标？ 答：您好！公司主要围绕着两大方向开展数字化建设工作： （1）产业数字化：应对复杂外部环境和重要业务变革，积极持续推动数字化转型。从每一个业务环节中提质增效，坚持不懈的提升整体管理水平，运营质量。核心业务的线上化我们基本已经完成，系统的对接也已经完善。今年的重点工作是业财融合，数据的拉通；数字营销 2.0 与大供应链集成；利用 AI 赋能智慧化办公等提效提质。围绕全集团的业务战略布局打造快速交付、提效降本提
--	--

	质、精益化运营。 (2) 数字产业化：践行“万物物联”的数字化理念，把数字技术嫁接在产业应用上，打造核心产品。依托全自研的 AIOT 产品，打造行业数字化解决方案，积累行业经验，能环结合，规划和实践能源综合利用，引领细分行业数字化低碳化转型，成为暖通与能源的数字产业化专家。谢谢！ 13、研发费用的投入重点和未来规划是什么？ 答：您好！公司以市场需求为导向，一方面继续保持传统产品在细分市场的技术领先性、稳固公司行业地位及增加客户黏性，另一方面公司通过积极创新不断拓展新产品、新业务、新客户以及新应用场景，为公司实现可持续发展奠定基础。进一步加强在数据中心 DPC 相变冷却系统、液冷温控系统、核电核级设备、电化学储能热管理系统与锂电池低湿度除湿机组等重点行业新产品的开发力度。谢谢！ 14、公司在 2024 年与字节跳动、腾讯、阿里等重要客户的业务规模快速增加。公司计划如何进一步拓展这些大客户的业务范围？ 答：您好！公司 2024 年与字节、腾讯、阿里等重要客户的营收规模增长较快。未来将从市场、研发、交付等维度持续增强与大客户的合作粘性，用创新节能的高质量产品满足客户需求，实现可持续的良性增长。谢谢！ 15、公司为 H 大客户提液冷产品和服务，是否存在毛利率较低的情况，能否通过以量补价？ 答：您好！公司与主要客户的销售定价主要采取成本加成法，会在成本基础上结合订单规模、研发投入、销售费用等因素确定最终销售价格。规模量大的产品费用率一般更低。谢谢！ 16、公司 25 年一季度营收增速 27，利润增速 7，是什么原因？是不是费用的归集周期比较随意？ 答：投资者朋友您好，公司 2025 年一季度营收增长 27%，归
--	--

	母净利润增长约 7%的主要原因是第一季度数据中心产品占比较高，数据中心产品毛利率对比其他应用领域产品毛利率略低。未来我们将努力优化供应链，降本增效，更好的回报投资者。谢谢！ 17、请问公司在热储领域的技术储备和市场布局情况如何？未来计划如何拓展这一领域的业务？ 答：您好！公司热储当前主要面向欧洲市场，除热泵技术外，重点研究光储热一体化技术。除市场和技术投入外，未来将结合市场实际需求加强本地化服务能力。谢谢！ 18、领导，您好！我来自四川大决策。公司与华为有哪些合作？是否供应华为昇腾系列产品？公司在数据中心液冷目前营收占比有多少？ 答：您好！公司与大客户的合作紧密，涉及的产品种类众多。AI 智算相关产品是其中的重要板块。公司液冷营收规模 2024 年增长较快，未来将进一步加大液冷的各项投入，构建客户合作粘性。谢谢！ 19、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：您好！2024 年公司几个主要下游业务板块的市场情况不一，其中数据服务板块呈现快速增长态势，工业和特种板块市场情况相对较差。谢谢！ 20、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：您好！公司对于未来的发展充满信心。除巩固传统市场外，持续加大在 AI 智算中心（特别是液冷、相变冷却等高效创新产品）、核电等领域的产能投资。谢谢！ 21、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：您好！公司未来将坚持以行业应用为导向，在深耕传统行业的基础上，结合国家产业发展趋势，特别是“碳中和”、能源安全和新质生产力构建的战略布局，不断开发和拓展战略新兴产业的
--	--

	应用场景，深入了解行业应用场景和问题，提升定制化和差异化能力，同时进一步加大研发投入，促进产品更新升级，优化产品结构，强化底层技术的统筹，不断提升市场综合竞争能力。谢谢！ 22、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：投资者朋友您好，公司 2024 年盈利情况未达预期。2025 年公司将坚持聚焦主业，结合当前国家政治经济形势和产业政策导向，抓住 AI、数字化、能源、碳中和、大基建、医卫健康等发展机遇，加大市场开拓，坚持技术创新，持续推进数字化，努力实现新的突破。基于公司第二期股权激励计划，2025 年公司经营规划为营收同比增长不低于 35%，净利润同比增长不低于 73%。 23、2024 年公司的股权激励计划目标未实现，导致股权激励计划作废，请问为什么计划制定和实际实施出现这么大偏差？ 答：您好！公司 2024 年经营情况未达预期。基于公司第二期股权激励计划，2025 年公司经营规划为营收同比增长不低于 35%，净利润同比增长不低于 73%。2025 年公司将努力优化供应链，降本增效，更好的回报投资者。谢谢！ 24、公司 2023 年和 2024 年连续两期股权激励计划因业绩未达标而作废，请问今年的经营目标的可及度高吗？不会连续三年因业绩不达标而作废吧！ 答：投资者朋友您好，公司 2025 年第一季度营收增长 27%，从目前市场开拓看来，项目信息量充足；特别是海外业务和数据中心业务。我们对今年的经营充满信心。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 13 日