

证券代码： 002272

证券简称：川润股份

四川川润股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（四川辖区 2025 年投资者网上集体接待日及半年度报告业绩说明会）
参与单位名称及人员姓名	线上参加“四川辖区 2025 年投资者网上集体接待日及半年度报告业绩说明会”活动的投资者
时间	2025 年 9 月 12 日 （周五）
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）网络远程方式
上市公司接待人员姓名	公司董事长罗永忠先生，董事兼总经理钟海晖先生，独立董事刘小进先生，副总经理兼董事会秘书饶红女士，副总经理李辉先生，财务负责人王琳女士。
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了如下回复： 1、2025 年下半年经营预期 公司 2025 年上半年半年报亏损已明显收窄。下半年，公司持续“优基本盘，创新增量，强竞争力”的经营方针。 （1）公司在风电市场市占率较高，随着风电市场需求恢复，叠加海风的增量（规模及盈利能力），公司现有主营业务将随着市场增长而增长； （2）公司有序开展液冷业务和国际市场，今年 6 月末公司募投项目液冷生产线已投产，能更好地满足海外订单交付；公司液冷产品国内市场进展有序，有望随着算力需求的发展快速拓展市场规模； （3）公司一直秉持以客户为中心，不断优化公司经营管理能力，提高公司核心竞争力和盈利水平，如： 1）通过加强研发

	投入，实现公司现有产品性能和产品组合的不断优化；通过创新研发保证公司产品、市场和业务迭代升级和拓展；实现公司 H1/H2/H3 业务的健康发展；2）通过运营管理优化和人才培养，不断提升公司研发、营销、供应链、管理数字化能力，持续加强成本管控，提高公司经营效率；3）基于产品和业务的不断优化及拓展组合，公司持续构建产品和业务核心竞争力，提高产品毛利率；通过经营效率的提升，实现降本增效。 公司的经营情况受行业环境、供需关系、生产成本、订单交付等多种因素影响，公司将持续加大技术积累及市场拓展，进一步增强公司的核心竞争力，提升企业盈利能力，更好为股东创造回报。 2、公司液冷业务情况、市场拓展、国内外订单分布、产能利用率、产品净利率情况，以及竞争情况 （1）液冷业务情况：公司在液冷温控技术领域有超过三十年的技术积累和应用经验，为客户提供“性能稳、部署快、运营省、安全可靠”的液冷整体解决方案：1）冷板式 /浸没式/集装箱式全链条液冷设备及核心部件（PUE 可达 1.05，5000 次插拔零泄漏等）；2）公司具备设计及施工资质，可为客户提供从咨询、设计、设备、施工一体化的液冷整体解决方案；3）随着算力对电力的消耗，公司可为客户提供新能源绿色算力服务（光伏、储能、智能电网等） （2）市场拓展情况：公司历史成功经验是先对标国际客户需求，2022 年公司开始给北美客户提供数据中心液冷设备，目前客户订单持续增长，今年 6 月末公司募投项目液冷生产线已投产，能更好地满足海外订单交付。国内市场进展有序，有望随着算力需求的发展快速拓展市场规模。 （3）订单分布：截至目前，海外订单占多数。 （4）产能利用率：液冷生产线投产后目前能满足当前订单需求。 （5）净利率：具体的经营数据请以公司定期报告为准。
--	---

（6）竞争情况：优秀的公司都有自己的核心竞争力和独特优势，任何市场都存在“竞合”，液冷市场是新兴蓝海，开放合作，构建生态，共建 AI 未来是我们的共同社会责任。

3、2024 年液冷研发投入情况、2025 年液冷投入计划及策略

公司 2024 年度，累计研发投入 6200 余万元；2025 年半年度研发投入 2300 余万元，具体研发项目详见公司定期报告相关内容。公司基于 30 多年液冷温控技术积累，精准聚焦智算中心、超算集群、数据中心、储能电站等高发热密度场景，推动液冷技术向标准化和规模化跨越式发展。2025 年度，公司作为《数据中心液冷系统技术规范》国家标准的第一起草单位，构建了“技术创新—产品迭代—生态协同”的全价值链闭环，致力成为数字基础设施的高效散热基石。未来公司将基于市场持续增长需求及公司战略发展规划，进一步加大液冷技术研发投入，具体金额会依据项目推进情况、技术攻关需求以及市场拓展节奏灵活调配，具体情况敬请关注公司后续披露的相关公告。

4、公司与华为合作及订单情况

公司尚未直接向华为供货，公司经营发展、客户、订单与销售情况，请以公司官网、法定信披等渠道为准，敬请注意投资风险。公司始终致力于通过稳健经营、技术创新拓展业务，后续如有重大进展，公司严格按照相关规定履行信息披露义务。

5、如何改善传统业务（流体控制）毛利率

公司很重要的经营方针是“强竞争力”，即基于产品和业务的不断优化及拓展组合，公司持续构建产品和业务核心竞争力，通过研发、设计、技术、工艺、材料创新及优化，生产制造数字化、智能化等方式提高产品毛利率；通过经营效率的提升，实现降本增效。

6、如何降低应收账款占营收比例

受宏观经济波动及部分行业商业习惯影响，应收账款是行业普遍存在的现象。公司的应收账款具有行业特性，其中一年期内应收账款超 80%且稳定回款，公司应收账款管理整体风险可控。

	我们始终以“风险可控、质量优先”为原则，持续优化全流程管控： （1）优化客户信用评估体系，对应收账款的坏账风险进行充分预估，提前采取有针对性的预防措施，控制风险； （2）强化合同履约跟踪机制，对长账期项目实行“一单一策”动态监控，将应收款项催收工作落实到责任人； （3）建立应收账款对账及催收机制，定期对应收款项的性质、账龄、额度进行分析，并按会计要求对应收款项计提坏账准备； （4）加强科学的供应链和存货管理体系建设，提高经营管理水平； （5）进一步完善公司风险管理控制体系，加强客户关键环节内部控制，严格防范经营风险； （6）对恶意拖欠客户，法务团队将协同专业机构快速介入，通过诉讼、资产保全等法律手段维护公司权益，同时探索应收账款保险等创新工具分散风险。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	无