

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：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	招商基金、国联基金、金鹰基金、华泰资产、中信资管、诺安基金、平安基金、天弘基金、创金合信、摩根士丹利基金、开源证券、中信建投证券、建信基金、平安养老保险、Anatole、Auspicious、DragonStone、Eastfort、Hel Ved、Hong Leong、RBC、River Delta、Sparx、Temasek、Voya、野村证券、摩根士丹利亚洲、Tiger Pacific Capital、Polar Capital、Capital Group、Balyasny、William Blair、FengHe Fund、Golden Nest Capital 等机构	
时 间	2025年11月3日-11月12日	
地 点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：欧贤华先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司涉及的业务范围？</b></p> <p>公司是业内领先的精密温控节能解决方案和产品提供商，致力于为云计算数据中心、算力设备、通信网络、电力电网、储能系统、电动汽车充电桩、工业装备、电源转换等领域提供设备散热解决方案及精密环境控制解决方案，为客车、重卡、冷藏车、地铁等车辆提供相关车用的空调、冷机等产品及服务，并为人居健康空气环境推出系列的空气环境机等产品。</p> <p>公司基于统一技术和业务平台，多个专业细分领域业务布局，不断推出新技术、新应用，取得一系列新成果、新成绩；经营业绩延续了14年的收入利润双增长记录。</p>	

## **2. 在算力液冷领域，公司的海外市场拓展前景如何？**

海外的算力液冷需求已经规模爆发，给公司提供了机会窗口期。经过几年的持续拓展，不断取得阶段性突破：UQU 快接头产品自 2024 年 OCP 全球峰会期间就已成为 N 公司的 MGX 生态合作伙伴，2025 年 OCP 上还增加了 MQD 快接头产品的展示；在 2025 年 OCP 全球峰会期间展示了按 G 公司规格设计的 CDU 产品；公司也在参与针对一些客户的冷板产品设计和样品供货；不断与更多客户逐步展开多样产品的合作。尽管存在各种挑战和不确定性，公司对海外业务的拓展前景充满信心和决心。

## **3. 公司的国内/出口的营收结构如何展望？**

公司过去几年的全球区域收入结构呈现波动（公司在年报、半年报中均披露了公司在报告期内国内和出口的营收规模、毛利率水平），这个区域营收比例的变化也将影响到公司的许多经营结果指标。中长期公司希望能扩大海外收入的规模和占比，国内/海外的收入比重在未来如果能实现较均衡的结构，将有助于公司盈利能力、现金流等指标的改善。但公司在积极拓展海外市场的同时，也高度重视国内本土市场，并不会设置区域结构的具体数值目标。

## **4. 公司业务的订单可见度如何？**

公司有较宽的业务组合，不同业务的订单可见度不同，因此公司未披露在手订单等信息以避免不完整的信息披露。就订单规律而言，例如数据中心客户很多都按具体的单个项目进行采购但也不排除有一些采用框架招标后按需再下单采购；例如储能和服务器的业务则很多会根据下年度的预计需求采取年度招标设立份额分配等方式进行。因此订单的可见度是存在较大差异的。

## **5. 在算力液冷业务上，公司具备哪些竞争优势？**

公司的优势首先体现在设备散热与精密环境控制领域各种技术的掌握和平台化；以及对各种应用场景的深刻理解以及相应技术和解决方案结合的专业性；交付产品的高可靠性；对个性化需求的快速响应及产品的迭代速度。以液冷领域为例，公司还打造了业界独特的“全链条、全场景、全生命周期”

	<p>的产品矩阵和服务交付能力。</p> <p><b>6. 液冷各部件产品的采购决策者是谁？</b></p> <p>不同的需求可能有不同的方式，从芯片制造商、服务器厂商、IDC 运营商、云服务商均可能在液冷不同部件有采购决策权。公司凭借端到端液冷全链条的能力在和全产业链条的伙伴积极合作。</p> <p><b>7. 公司的研发投入情况？</b></p> <p>公司拥有完整的设备散热与环境控制领域的研发体系，坚持以客户需求为导向、结构化的 IPD 集成产品开发流程，不断快速推出满足客户需求和行业发展趋势的新产品和解决方案。经过多年的持续投入，公司已基本构建了从热源到冷源的设备散热全链条以及精密环境控制的技术平台，并逐渐完善健康环境的多维度空气质量管理的技术平台。2025 年前三季度，研发投入约 2.97 亿元，同比增加 31.36%。</p> <p><b>8. 介绍一下公司管理团队？</b></p> <p>公司管理层团队经验丰富，大部分在 H 公司、艾默生等大型企业有多年的经营管理经历。技术研发、市场销售、供应链管理、财务及运营管理等全业务链的各环节都有业界优秀专才负责，团队知识结构合理，分工明确，对本行业市场趋势及技术走向有着独到的理解与判断。</p> <p><b>9. 公司储能业务的情况？</b></p> <p>公司在储能温控领域拥有 15 年实战经验，以全正向研发能力不断推出优质产品和解决方案。从储能风冷到液冷再到直冷，从大容量储能到工商业储能再到充换电温控，英维克始终以构筑储能全场景安全高效为己任，打造了覆盖发电侧、电网侧、用户侧的全场景温控解决方案，为用户提供高效节能、安全可靠的全场景储能温控支持。2025 年上半年，公司来自储能应用的营业收入约 8 亿元，较上年度同比增长约 35%。</p>
--	--

	<p><b>10. 公司海外产能布局？</b></p> <p>为了更有效拓展海外市场，公司已开始在东南亚、北美等地布局海外供应链，具体细节公司暂不计划披露。</p>
	<p><b>11. 公司的电子散热业务对公司未来发展的影响？</b></p> <p>公司的电子散热业务主要包括液冷板、风冷器件以及基站散热模组等产品，目前体现在“其他项”收入里面，是未来公司营收体量增长的重要支撑，有望成为公司继数据中心和储能之后的第三大規模的业务板块。</p>
	<p><b>12. 公司愿景？</b></p> <p>公司愿景是通过点滴积累和持续努力，致力成为专业精密环境控制领域的国际一流企业。公司希望通过领先的专业化的产品和服务，为客户创造价值，成为客户长期信赖的合作伙伴。公司将继续坚持发挥自成立以来打造的“深刻理解客户需求”和“快速交付优质产品”的核心能力，坚持以客户需求为导向，以创新技术产品为基础，不断快速推出满足客户需求和各细分行业发展趋势的新产品和解决方案。与此同时，公司将持续巩固已有核心产品的市场地位，扩大市场份额和收入规模，力争每个细分市场成为客户首选合作伙伴。通过基于全球统一技术和共享业务平台基础上的支撑多个专业细分领域协同发展的业务布局，构建兼有差异化门槛与规模效应的双重优势。</p>
	<p><b>13. 公司目前有无并购计划？</b></p> <p>如有相关计划，将严格按照信息披露管理办法相关规定及时公开披露。</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	2025年11月20日整理