

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券、东方证券、东吴证券、大和证券、法国巴黎银行、高盛证券、光大证券、广发证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国投证券、华创证券、华泰证券、汇丰前海证券、麦格理证券、摩根大通、摩根士丹利、申万宏源证券、西部证券、兴业证券、野村证券、长城证券、长江证券、招商证券、浙商证券、中金公司、中信建投证券、中银国际证券、Bernstein、Jefferies、UBS 瑞士银行等 44 名证券分析师。
时 间	2026 年 4 月 21 日
地 点	英维克华南总部基地
上市公司接待人员姓名	董事长：齐勇先生 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>一、会议议题</p> <ol style="list-style-type: none">1. 公司董事会秘书欧贤华先生致开场词并主持会议。2. 财务总监叶桂梁先生解读公司 2025 年报&2026 年一季报财务数据和经营情况。3. 董事长齐勇先生介绍公司的业务回顾与展望。4. 问答环节。5. 英维克华南总部基地实地参观。 <p>二、公司的基本情况介绍</p> <p>(一) 公司 2025 年度&2026 年第一季度经营财务情况</p> <ol style="list-style-type: none">1. 公司 2025 年度经营财务情况 <p>(1) 公司实现 2025 年度营业收入 606,775.91 万元，较上年同期增长</p>

32.23%。

(2) 实现归属于上市公司股东的净利润 52,191.48 万元，较上年同期增长 15.30%。受公司 2022 年及 2024 年股权激励计划实施的影响，报告期内公司股份支付费用为 1,374.28 万元，对归属于上市公司股东的净利润影响为 1,168.14 万元（已考虑相关所得税费用的影响）。

(3) 扣非后归母净利润约 5.04 亿元，同比增长约 17.22%。

(4) 公司 2025 年机房温控节能产品收入 34.49 亿元，占营收比重 56.83%，同比增长 41.28%；机柜温控节能产品收入 19.77 亿元，占营收比重 32.59%，同比增长 15.30%，其中 2025 年来自储能应用的营业收入约 17 亿元，较上年度同比增长约 14%。

(5) 2026 年度合计的综合毛利率 27.86%，同比下降 0.89%。

(6) 销售费用 2.54 亿，同比增长 22.91%；研发费用 4.46 亿，同比增长 27.51%；管理费用 2.44 亿，同比增长 23.22%。

(7) 公司经营性现金流净额 1.57 亿元，同比下降 21.30%。

(8) 其他指标：

资产减值-7,318 万元，其中计提商誉减值准备-5,124 万元。

信用减值-9,362 万元（2024 年-4,869 万元）。

应收账款 30.54 亿元（期初 24.28 亿元），较期初增长 25.76%。

合同资产 2.29 亿元（期初 1.31 亿元），较期初增长 75.37%。

存货 9.83 亿元（期初 8.84 亿元），其中发出商品 4.25 亿元（期初 4.03 亿元）。

在建工程 2.68 亿元（期初 1.64 亿元）。

使用权资产 1.22 亿元（期初 0.46 亿元）。

租赁负债 0.93 亿元（期初 0.24 亿元）。

2. 2026 年第一季度经营财务情况

(1) 2026 年 Q1，公司实现营业收入 11.75 亿元，同比增长 26.03%。

(2) 2026 年 Q1 毛利率为 24.29%，同比下降 2.16%。

(3) 2026 年 Q1，销售费用 5,426.53 万元，同比增长 16.25%；研发费用 10,343.63 万元，同比增长 10.76%；管理费用 6,011.19 万元，同比增长 21.96%。

(4) 实现归属于上市公司股东的净利润 865.76 万元，同比下降 81.97%。

(5) 经营性现金流净额-3.86 亿元，同比下降 126.25%。

(二) 公司的业务回顾与展望

1. 业务回顾

2025 年与 2024 年同期对比，研发投入增加了 1 亿元左右。报告期内，公司专利权增加 368 项，其中发明专利增加了 24 项；报告期内贵公司也获得了很多创新奖励，这是保持公司持续增长、增强核心竞争力的基本动作，公司还会继续加大投入。

(1) 机房温控业务

报告期内公司的机房温控节能营业收入同比快速增长，下半年的增速较上半年有所放缓。2025 年下半年的机房温控业务的海外收入显著提高，2025 年下半年以及报告期内的毛利率与上年度同期相比显著上升。

- ① 国内建设持续规模加大，受芯片供应的影响，机房建设的交付速度受到影响；
- ② 东南亚需求旺盛，集合了本地需求以及包括中国在内的其他区域溢出的需求；
- ③ 美国各传统云厂的资本开支快速上升、还新增 Neo Cloud 的需求。自建和租赁的新建数据中心需求旺盛，公司积极跟踪相关需求；
- ④ 公司推出了很多新的解决方案和产品，满足新场景需求；
- ⑤ 总份额第一中标中国移动 2025 年至 2026 年风冷型空调两类产品共 3 个标包的集采。

(2) 机柜温控业务

报告期内机柜温控节能的营业收入与上年度同比温和增长，报告期内机柜温控业务由于收入的区域组合变化的原因导致毛利率下降。

报告期内公司推出了 6.X 储能系统全链条液冷解决方案、针对工商业储能的 CubeCool-F 系列储能超薄门装液冷、CubeCool-S 系列储能全链条直冷、6MWh+液冷解决方案、CubeCool 系列储能超薄门装液冷、BattSilent 工商储静音无忧舱、中东高温专用储能液冷机组等产品和解决方案。公司借助在储能行业的品牌优势和客户基础，以及持续的创新与高品质产品，持续地积极拓展国内外客户。由于长时储能的需求占比提高，导致储能热管理的需求增速低于储能电池的增速。报告期内公司来自储能应用的营业收入约 17 亿元，较上年度同比增长约 14%。

(3) 电子散热及服务器温控业务

在 2025 英特尔技术创新与产业生态大会上，英维克作为英特尔中国数据中心液冷创新加速计划的首位合作伙伴，其 BHS-AP 平台冷板、UQD04 快接头、分水器和机架式液冷 CDU 已通过英特尔测试与验证，成为英特尔至强 6 平台首位冷板液冷解决方案集成商。

公司的冷板产品不仅适配了 CPU、GPU、计算 ASIC 芯片、交换 ASIC 芯片的散热，还开始匹配服务器或交换机设备内部的内存、SSD、光模块等其他热源，有效支撑相关算力设备的 100%全液冷需求。针对芯片局部超高热流密度等新需求，公司在微通道冷板的基础上，开发了两相冷板、射流冷板等新技术及相关产品。

2025 年 OCP 全球峰会期间，公司的 UQD 产品和 MQD 产品被列入英伟达的 MGX 生态合作伙伴。

(4) 英维克“三全”液冷：全链条、全场景、全生命周期

英维克是液冷全链条产品和解决方案的提供商，公司能提供从冷板到接头、Manifold、CDU 等全链条的液冷产品。

公司凭借多年的技术创新能力，不断在应用现场迭代打磨，针对不同客户的特定需求，提供最适配的最优解决方案。

在全链条基础上，英维克还提供了从液冷算力设备的研发、生产、机房运维等各种场景需要的专业装备和工具。为确保交付品质，英维克与全球顶级测试机构建立了紧密合作，涵盖严苛的工程测试与验证环节。这种对产品质量的极致追求，不仅保障了系统的可靠性，更成为赢得客户进一步深度信任的坚实基础。

面对客户日益增长的多元化需求，英维克重点推广“全生命周期”服务能力。我们致力于保障算力设施在全生命周期内的高效率运行，通过专业的运维与服务体系，解决客户后顾之忧，确保持续稳定的算力输出。

(5) 其他业务

由于宏观调控及地方政府投资力度等因素的影响，地铁轨交行业在过去几年处于建设低谷，已获批的一些项目实施节奏放缓。2025 年轨道交通列车空调及服务的营业收入显著下降。

2025 年客车空调业务（包括大巴空调、冷链车冷机等商用汽车相关的业务收入）的营业收入同比下降。

但业务团队也在车辆领域积极拓展一些新的产品机会，希望获得有新的成长机会。

2. 基地布局与产能

公司在国内及海外均设有生产基地，国内主要聚焦在深圳、苏州、中山、河北、上海、郑州等地，其中华南总部基地和中原总部基地已有部分厂房已投产，尚在建设的部分也将在 2026 年逐步完成验收交付；深圳总部基地项目将会规划研发、中试、部分高精尖生产，未来会成为深圳的现代化工厂的标杆。其次，公司在泰国及美国也设有生产基地。目前的产能是可以满足当前订单需求，这些生产基地的逐步成熟将为未来的业务发展提供更强有力的支持。

3. 2026 年业务展望

(1) 继续加大研发投入和研发平台的建设，优化各产品线的路标规划与产品研发流程，强化英维克新技术研究院平台，大力发展产学研合作，展开温控新技术、新应用领域的研究和布局。

(2) 以中山、苏州、郑州等国内基地，泰国、美国等海外基地为依托，提高自动化、智能化、信息化水平，完善、升级优化英维克的全球供应链体系，加强海外的工程及服务平台扩容，满足国内外大客户在关键工艺要求、质量水平、产能规模、交付弹性与效率的更高要求。

(3) 继续巩固公司在国内数据中心领域的行业地位，发挥既有的技术创新和品牌优势，发挥公司在液冷技术的“全链条、全场景、全生命周期”的优势，在液冷智算中心和液冷服务器两个领域加大拓展力度，迎接 AI 基础设施的建设热潮。持续拓展海外 AI 液冷算力市场，积极展开与全产业链主流客户的合作，实现业务规模落地。

(4) 精耕细作全球储能配套热管理市场，深刻理解客户的全周期应用场景和储能系统的新变化，升级迭代储能系统热管理产品和解决方案，强化储能液冷全链条的推广。坚持长期健康的业务经营理念，持续提升产品的综合竞争力与客户拓展及服务的有效性，更好满足全球储能市场的需求。

(5) 抓住液冷的机会窗口，实现电子散热业务的厚积薄发，在服务器、交换机、射频天线、电源转换等行业应用上取得规模应用，形成技术研发、产能扩张、客户拓展的协同联动、持续发展。

三、问答环节

1. 2025 年度电子散热业务增长的主要动力？电子散热业务的毛利率特点？

电子散热业务目前包括冷板、接头等，国内外客户都有。客户技术要求复杂、定制化程度高，和客户的新产品推出节奏同步、周期长。目前趋势来看，2026 年增速会加快。由于涉及到的客户及产品品类多，毛利率变化范围比较大。公司看好电子散热业务的盈利前景。

2. 公司披露的《2026 年第一季度报告》中，2026 年 Q1 归母净利率较低的主要原因是什么？

财务费用增加：公司部分海外业务项目用当地币种结算，因人民币升值，产生了汇兑损失；此外融资规模增加，利息支出加大。

信用减值损失同比增加主要是国内 IDC 建设节奏变慢，项目实施周期变长，导致结算周期、回款周期变慢，从而引发计提坏账准备增加。

由于第一季度收入组合的变化，毛利率同比下降 2.16%。

第一季度订单充沛，但是未能实现更高的发货和收入确认。

3. 数据中心全链条是公司核心优势之一，GPU 冷板、内存、交换机和光模块液冷，在 ASIC 市场是否更具优势？海外具体的客户？

英维克“三全”液冷（全链条、全场景、全生命周期）是在全链条的基础上，进一步扩展推出的概念，从商业逻辑和技术产品维度，全链条是最好的解决方案，能够全面了解掌握每个环节的影响，获得了国内外客户的广泛认可。无论在 CPU、GPU、ASIC、光模块都有和客户的合作，但因为具体客户有保密要求无法列举。

4. 产能有无进一步拆分，比如产品侧重？

公司的全球供应链布局，是根据各类客户需求的具体情况，结合产品本身的制造工艺和供应链条件，进行每个基地的差异化部署。

5. 公司在海外的投入加大，如何更好抓住机会？

公司 2024 年、2025 年的 Capex 投入比原来有所增加，结合海外业务的需求，加大资产规模投入，包括很多专用装备的采购和应用，公司希望能够更加高效的把产能做好，保证高质量的产品交付，满足海外客户的高标准要求。公司结合客户的需求特点和最新的技术工艺来打造公司新的综合交付能

力，这反而成为公司的“后发优势”，以更好地抓住机遇窗口。

6. 公司是否有产能的瓶颈？

产能是一个动态的平衡，公司这些年一直在打造弹性的产能管理能力。过去，公司不管是在通信行业还是互联网行业，要求快速研发和交付的能力、组织能力等，都是非常高的要求。公司目前液冷产品（例：冷板、快速接头、Manifold、CDU、管路等）都有对应的制造策略，满足客户的需求变化。尤其经过过去几个月的产能扩张和优化后，对于公司来说当前产能已不是瓶颈制约。

7. 公司是否已构建海外市场的服务能力？

公司重视客户服务的环节，持续不断的构建客户服务力量。最早是我们给海外储能客户做本地化服务，取得了海外储能客户的认可和信任。公司将不断的提升综合服务能力，包括人才团队、技术支持体系、客户服务平台建设等，以完善本地化服务能力、积累本地化经验，构建全球服务网络。

8. 液冷渗透率和进展？

从液冷渗透率来说，全球 2025 年渗透率已经很高，但对于国内来说，还是相对滞后的。在算力设备以及数据中心机房的高热密度趋势和高能效散热要求的双重推动下，液冷技术加速导入。英维克的冷板产品不仅适配了 CPU、GPU、计算 ASIC 芯片、交换 ASIC 芯片的散热，还开始匹配服务器或交换机设备内部的内存、SSD、光模块等其他热源，有效支撑相关算力设备的 100%全液冷需求。未来英维克将不断提升技术水平，持续地积极拓展国内外客户。

9. 公司的液冷业务是逐步放量还是在未来的某个时间点可能明显加速放量？

公司的液冷相关业务收入持续快速增长，此前和当下主要是来自国内和东南亚市场的需求。目前在积极跟踪参与的一些其他新增海外客户的需求，从目前掌握的情况看，有可能集中在今年第三季度开始，公司将稳步推动目标实现，但最终结果可能受各种因素影响。

公司在接待过程中，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。

附件清单（如有）	无
日期	2026年4月21日整理