

证券代码： 300249

证券简称：依米康

依米康科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260508

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 checked="" 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 <input type="checkbox"/> 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	2026年5月8日(周五)下午 15:00~17:00
地点	公司在深圳证券交易所“互动易”平台(http://irm.cninfo.com.cn)举办2025年度业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	公司董事长张苑女士、总经理孙晶晶女士、独立董事赵明川先生、财务总监汤华林先生、董事会秘书叶静女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司去年顺利扭亏，今年一季度业绩继续保持增长，想请问管理层认为，本次业绩持续增长的主要动力是什么？</p> <p>答：您好！公司26年一季度营业收入4.17亿元，同比增长31.10%；归属于上市公司股东的净利润938.46万元，同比增长33.32%。业绩持续增长基于如下几方面：</p> <p>（1）行业红利带来订单增长基础 首先和算力行业景气度相关，特别是今年Token调用量呈指数级暴涨，整个算力温控赛道进入高景气上行周期，直接带动公司订单量、营收规模增长。</p> <p>（2）战略聚焦落地 公司坚定聚焦信息数据基础设施精密温控核心战略，2025年完成全集团组织架构系统性升级与业务能力重构。打破分线运营壁垒，强化集团统筹协同，打通研发、交付、市场全链路联动，大幅提升市场响应速度与资源周转效率，集中全部资源深耕算力温控主业，主业盈利能力持续修复、盈利</p>

拐点如期兑现。

(3) 产品技术全矩阵迭代，核心业务增长放量 公司持续加码 NexAir 风墙、风液同源、冷板式/浸没式液冷全谱系产品研发与产能扩张，加速 NexLiq 浸没式液冷集装箱、分布式高效冷却系统规模化落地。2026 年一季度，公司核心业务精密温控产品收入同比大增 87.78%。

(4) 市场双向扩容：国内头部深耕+海外增长双轮驱动 国内市场：执行重点区域深耕、全国覆盖策略，聚焦阿里、字节等互联网头部厂商，稳固国内核心份额。 海外市场：升级出海战略，由早期“跟随国内大厂出海”的跟随战略，全面转向“主动出击、积极拓展”的全球化经营战略。公司深度把握东南亚算力基建爆发式增长机遇，主动链接海外头部 IDC 厂商与本地运营商。同时，稳步推进海外本地化运营布局，以本地化主体为支点，联动境内外交付资源，统筹推进精密温控设备业务在马来西亚、泰国、印尼、新加坡、菲律宾等市场的落地实施，并快速建立重点区域的属地化服务能力，为海外业务持续拓展与高效交付提供坚实支撑。2025 年海外订单 25,949.17 万元，同比增加 182.62%，马来西亚、泰国等标杆项目批量落地。

感谢您对公司的关注！

2、请问贵司是否有股票回购计划？

答：您好！公司已于 2025 年实施股票回购，通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 4,038,464 股股份。后续若实施股票回购事项，公司将严格遵照监管要求，及时履行信息披露义务。

感谢您对公司的关注！

3、您好，麻烦管理层介绍下公司当前整体产品布局，在哪方面比较有优势？

答：您好！公司紧扣算力需求高增、高密度算力散热刚需、东数西算低碳 PUE 管控行业主线，深度锚定算力温控黄金赛道，精准把握数据中心温控“大型化 高密化 高效化 预制化”发展趋势，深度绑定互联网头部厂商，长期联合定制研发、深度协同迭代产品。

(1) NexAir 风墙稳居国内第一梯队 公司完成战略升级，从传统机房空调全面迭代至 NexAir 风墙核心主力品类。产品全覆盖冷冻水、风冷氟泵变频、风冷/蒸发冷氟泵多联、动态双冷源、薄壁风墙全冷源/结构方案，适配全场景 IDC 机房；累计发货 IT 算力功率超 600MW。2025 年，国内权威机构赛迪顾问发布了《2024-2025 年中国机房空调市场研究报告》，公司风墙产品荣登市场第一。

(2)液冷全栈全场景端到端解决方案 紧抓 2026 液冷产业化爆发风口，布局冷板+浸没双线并行、水氟双介质协同完整液冷技术矩阵，全面匹配 AIDC 智算、超算、超高密度 AI 算力场景：形成了风冷、风液同源、液冷全覆盖的全形态制冷产品矩阵，包括 NexLiq2.0 液冷系统、氟泵多联系统及风墙系统等，适配主流高密度 AI 集群，全链条打通一次侧系统、室内 CDU、二次预制环网、液冷机柜、管路接头、集管部件，实现“室外—机房—机柜端到端”一体化交付。同时，针对性布局风液式 CDU、机架式液冷 CDU，覆盖中小边缘数据中心、存量风冷机房液冷改造，补齐全功率密度、全部署场景产品闭环。

感谢您对公司的关注！

4、您好，留意到公司去年海外业务增幅十分亮眼，麻烦您介绍一下目前海外业务的拓展进度、主要布局区域，以及 2026 年海外市场的扩张规划情况？

答：您好！公司关注到海外市场对算力基础设施的需求，于 2023 年逐步布局海外。2024 年采用大客户跟进策略，紧密跟随

阿里、字节等互联网头部厂商海外算力基建节奏，同步输出适配海外场景的算力精密温控方案，快速、深度切入东南亚核心算力赛道。2025年紧扣东南亚算力爆发式建设机遇，抢抓区域高温高湿、高密度算力散热刚需与新加坡能效政策红利，以新加坡DCW亚洲数据中心展为核心品牌窗口，重磅亮相针对百兆瓦级分布式风冷、预制化液冷的全系统解决方案，快速打响区域品牌口碑，构建海外头部IDC、本地运营商深度合作生态。同时加速东南亚本地化落地运营：在马来西亚设立全资主体YMK TECHNOLOGY SDN.BHD，完成属地销售、售后全团队派驻，统筹马来西亚、新加坡、泰国、印尼、菲律宾、越南全区域业务交付；建成新山、吉隆坡、泰国、香港四大属地服务中心，搭建“区域总部+本地服务团队+海外备件中心”全链路海外运维交付体系，联动境内外供应链资源，全面保障海外项目快速落地、高效维保。2025年，海外市场实现跨越式增长，海外订单合计25,949.17万元（含国内客户出口海外订单），同比大幅增长182.62%，精密温控产品批量落地马来西亚、泰国标杆项目。2026年，公司将持续深化全球化布局：一方面长期深耕东南亚核心市场，依托区域电价、土地成本优势+AI算力持续高景气，巩固精密温控产品供应地位；另一方面紧跟全球IDC扩张节奏，稳步拓展日韩、澳洲、欧美高端算力市场。

感谢您对公司的关注！

5、为什么一季报里公司应收账款在增加，经营现金流也出现了承压的情况。

答：您好！公司主要采取直销模式，客户多为头部互联网企业。为配合客户算力建设的高速需求，并满足其对温控产品交期的严格要求，公司主动加大了备货与生产力度，并针对关键物料建立了战略安全库存。受客户常规结算周期的影响，一季度公司为备货及生产所支付的资金暂时超过了销售回款。这种阶段性的

	<p>现金流错配，实则是公司为支撑业务高速增长、确保后续订单顺利交付而进行的必要资金投入。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>6、当前算力行业需求景气度较高，请问公司目前在手订单情况如何？现有产能能否匹配交付？未来还有哪些产能布局规划？</p> <p>答：您好！目前公司在手订单充足，生产经营有序开展。公司将逐步推进“总部基地+全国区域基地”的产能布局，以成都作为总部基地，统筹华东、华南、华北三大区域，形成覆盖全国核心产业带、海外市场和核心用户的生产网络。随着产能持续释放，公司在液冷机柜、CDU、冷板系统、风墙机组、AHU、干冷器等关键产品上的供给能力将大幅增强，可高效支撑头部云厂商、运营商及智算中心大规模、短交期、多品种的订单需求。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月8日整理