

证券代码：301252

证券简称：同星科技

浙江同星科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与同星科技 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 14 日下午 15:00-16:00
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	董事长：张良灿 独立董事：吕滨 副总经理、董事会秘书：顾姮 财务总监：王丽萍 保荐代表人：李秋实
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、数据中心液冷是重点布局方向，目前有没有落地订单和合作客户？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在数据中心液冷业务方面正积极布局和发展，将其视为未来核心战略方向之一。依托在换热器领域长期积累的技术优势，公司已与多位头部客户建立合作关系，提供微通道换热器、板式换热器等产品。感谢您的关注！</p> <p>2、请问公司有没有涉及 AI 算力散热领域方面的业务？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司有涉及 AI 算力散热领域方面的业务，目前主要产品有微通道换热器、板式换热器等。感谢您的关注！</p>

3、领导，您好！我来自四川大决策，请问，工业温控（AI 服务器/储能）拓展进展，头部客户认证情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司充分发挥在高效换热、系统集成等方面的核心能力，积极布局数据中心、算力设备、储能等高功率密度散热这一确定性增长赛道。在 AIDC 液冷业务方面，公司的发展路径清晰明确，即围绕“核心零部件→模块化组件”的路径，以自主研发为根基，同时通过多元方式持续提升液冷业务的客户覆盖率、技术储备及产能保障能力。详细进展请关注公司后续的定期报告，谢谢！

4、公司有涉及 AI 算力散热领域吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司在 AI 算力液冷领域已开展研发、生产和销售的经营活动。谢谢！

5、公司有没有机器人订单？

答：尊敬的投资者，您好！同星科技结合自身发展战略，以公司现有业务为基础，寻求外延式发展机会，加速拓展机器人产业链相关业务。公司在换热器领域已深耕多年，依托在轻商制冷领域积累的液冷循环、微通道换热与精准温控等技术，为机器人关键部位提供高效可靠的定制化散热方案。同时，利用投资和基金等方式寻求提升自身精密结构件加工能力，为机器人关键部位的散热和核心精密结构件提供全方案的设计、生产和制造能力，推动公司加速布局机器人、智能装备等领域，进一步提升公司的市场核心竞争力，为公司的长期可持续发展奠定基础。2025 年公司加强与国内头部机器人客户深度沟通交流，针对人形机器人高负载运行下的散热瓶颈，如芯片持续运算、关节电机高速转动及电池能量转换所产生的积热问题，进行全方位产品研发、试制、迭代、送样、小批量生产，获得客户高度评价，并取得一定创新成果，实现了产品力的整体提升。谢谢！

6、新能源汽车热管理主要供货哪些车企，后续还有新客户导入吗？

答：尊敬的投资者，您好！同星科技在汽车热管理领域持续发力，汽车零部件及热管理业务收入持续增长。公司已成功开发适用于多款车型的汽车空调系统零部件，与长安汽车、奇瑞汽车、江淮汽车等头部车企建立了深度合作关系，成为其核心供应商。同时公司加大研发投入，与多家主机厂共同探索新领域。在汽车热管理业务已从零部件向子系统、组件延伸，公司新一代板式换热器、铝制自适应悬挂高压油冷器及 R290 冷媒系统模块已取得技术性突破。谢谢！

7、汽车业务打算从零部件往系统组件延伸，落地进度怎么安排？

答：尊敬的投资者，您好！公司长期以来，以做好部件为基础、拓展系统集成为重点，正在从汽车空调系统管件向汽车空调系统蒸发器、冷凝器以及板式换热器扩展，目前蒸发器产品已正常生产。感谢您的关注！

8、目前整体产能利用率大概多少，有没有扩产或技改计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司产能情况可关注公司 2025 年年报相关内容；未来，公司在青岛和泰国生产基地的产能释放将进一步保障公司产能能力提升。感谢您的关注！谢谢！

9、去年营收涨但净利下滑，核心原因是成本上涨还是行业价格内卷？

答：尊敬的投资者，您好！营收增长主要得益于核心业务市场占有率提升及经营规模扩大，但净利润下滑是成本上涨与行业竞争等多重因素共同作用的结果，并非由单一因素主导。同时为了发展第二增长曲线，增加长期护城河，对于新兴产业战略投资的扩大，短期内相关成本费用也会有所增加。感谢您的关注！

10、今年传统制冷、汽车热管理、液冷三大板块，哪个增长确定性最强？

答：尊敬的投资者，您好！今年公司将在制冷行业、汽车热管理、液冷及具身智能等板块继续努力开拓，具体请您关注公司公告。感谢

您的关注！

11、公司主业做制冷换热器、汽车空调管路，目前在手订单和产能开工情况怎么样，今年主业增长有多大空间？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司主业在手订单及开工情况均正常良好，今年主业增长情况请关注公司定期公告。感谢您的关注！

12、公司5月25号解禁股1.177亿，请问董事长，公司对于解禁股有什么后续规划，公司对于投资者的利益怎么进行保护，增强持股的信心。

答：尊敬的投资者，您好！有关解禁事宜，若有相关计划，公司将依据法律法规的要求，及时履行信息披露义务。

关于保护投资者利益、稳定市场信心：

1.持续扎实做好主业经营，积极拓展新兴领域，稳步提升业绩和内在价值，充分体现经营成果；

2.严格规范信息披露，做到及时、透明、公允，保障中小投资者知情权；

3.公司立足长远发展，持续完善公司治理，实现持续发展目标。

感谢您的关注！

13、公司研发投入主要聚焦哪些领域，短期能否转化成新品和新订单？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前研发投入主要领域有：新能源汽车绿色冷媒热交换系统、AI算力液冷系统产品、具身智能机器人温度控制系统等。公司将根据研发成果及与市场推广及趋势，实现产品订单的落实。感谢您的关注！

14、公司有超募资金投向板式换热器新项目，能不能简单介绍项目投产进度，以及未来主要瞄准哪些高端客户和应用场景？

答：尊敬的投资者，您好！公司板式换热器项目，主要应用于新能源汽车与数据中心领域，目前以新能源汽车为主。应客户商业合作

要求，暂无法告知客户名称。感谢您的关注！

15、热泵业务目前收入占比多少，今年能不能继续高增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司已在青岛设立生产基地，专注于热泵干衣机模块的研发与生产，目前在公司营收中的占比正稳步提升，有望为公司 2026 年的业绩增长提供有利支撑。感谢您的关注！

16、全铝换热器替代铜制品进展怎么样，能省下多少成本？

答：尊敬的投资者，您好！公司早期即前瞻性布局全铝换热器技术，目前规模化效应正加速释放。产品已覆盖家用空调、热泵模组器等主力品类，良品率保持稳定水平。在当前铜价突破 10 万元/吨高位、国家政策明确将“冰箱、空调热交换器换热铝管”列为“以铝节铜”重点方向的背景下，全铝换热器替代铜制品已成为行业确定性趋势，公司凭借先发技术积累和产品矩阵，将持续受益于这一结构性变革。业绩请关注公司后续发布的公告，感谢您的关注！

17、公司控股无锡同为精密机械有限公司，为什么没有公告投资者。

答：尊敬的投资者，您好！根据证监会、深交所的相关法律法规规定及信息披露要求，公司控股无锡同为公司事项未达到相关强制披露标准，故未发布临时公告。公司已在《2025 年年度报告》中披露该事项，感谢您的关注，谢谢！

18、人形机器人热管理现在处在研发还是送样阶段，何时贡献收入？

答：尊敬的投资者，您好！机器人热管理方面，公司将持续投入建设高标准的检测中心与柔性化产线，为客户产品的稳定运行提供坚实保障。同时，结合核心精密零部件制造加工能力，为客户提供从单一部件到集成模块乃至系统级的整体解决方案。相关业务业绩情况请您持续关注公司后续发布的公告，感谢您的关注！

19、未来有没有产能扩建、产业链延伸或者并购布局的计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司正在总部新建第三场区，为布局新的产业领域奠定基础。谢谢！

20、目前存货和应收账款压力如何，回款周期有没有拉长？

答：尊敬的投资者，您好！目前存货和应收账款周转与回款周期基本与往年保持一致。感谢您的关注！

21、公司已经布局数据中心液冷、机器人散热这些新赛道，想问问新业务现在落地到哪一步，什么时候能贡献实质业绩？

答：尊敬的投资者，您好！具身智能机器人温控系统（散热）目前产品已经过几家客户验证，已获得小批量订单。数据中心液冷领域的大型换热器正在逐步增量，其他相关产品正在验证中。后续根据市场发展趋势和订单数量，将会逐步体现公司稳步向上的经营业绩。谢谢！

22、今年一季度营收增长不错，但净利润同比下滑明显，请问利润回落主要是什么原因，全年能否重回稳健盈利？

答：尊敬的投资者，您好！营收增长主要得益于核心业务市场占有率提升及经营规模扩大，但净利润下滑是成本上涨与行业竞争等多重因素共同作用的结果，并非由单一因素主导。全年业绩请关注公司定期报告，感谢您的关注！

23、铜等原材料价格波动对公司毛利影响不小，后续会通过哪些技术优化、成本管控方式稳住毛利率水平？

答：尊敬的投资者，您好！针对毛利率受到的影响，公司已采取了一系列应对措施，包括：一、与主要客户及供应商建立了价格联动机制，有效对冲原材料价格波动风险；二、内部全面推行“全员降本增效”行动，通过工艺优化与流程再造，持续推动单位产品成本下行；三、持续优化产品结构，重点发力热泵组件、R290 换热器、液冷模块

	<p>等高毛利品类，稳步提升其销售占比，以产品结构升级带动整体盈利水平的持续改善；四、推进产品升级，将产品制造由单一零部件向系统性解决方案升级，提升单品价值量与议价能力，进一步增强定价主动权。感谢您的关注！</p> <p>24、前五大客户集中度高不高，会不会有大客户依赖风险？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！根据公司 2025 年的年度报告，前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例 55.85%。详细情况请参考公司年报。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 14 日