

证券代码：300684

证券简称：中石科技

北京中石伟业科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	华夏基金、嘉实基金、鹏华基金、长城基金、永赢基金、平安基金、博时基金、海富通基金、前海开源基金、中邮基金、宏利基金、泓德基金、金鹰基金、诺德基金、东方阿尔法、泉果基金、创金合信基金、上银基金、恒生前海基金、先锋基金、中银基金、信达澳亚基金、天弘基金、摩根基金、汇添富基金、新华基金、财通基金、中信保诚基金、九泰基金、银河基金、国金基金、华安基金、金元顺安基金、长安基金、长盛基金、华富基金、富安达基金、人保养老、聚鸣投资、拾贝投资、青骊投资、中域投资、惠理投资、丹羿投资、华夏未来资本、勤辰私募基金、望正资管、汇华理财、国泰君安证券资管、华泰证券资管、兴业证券、东吴证券、中信证券、国泰海通证券、广发证券、中信建投、招商证券、方正证券、中银国际证券等。
时间	2026年5月12日至5月13日、5月15日
地点	上海、北京
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张伟娜女士；证券事务代表：祁芮女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司以研发为先导，针对电子产品的基础可靠性问题，为客户解决热管理、电磁兼容等领域的技术难题，在提供解决方案过程中带动公司功能性材料、组件及模组等产品销售。公司主要产品包括</p>

高导热石墨产品、导热界面材料、热管、均热板、热模组、EMI 屏蔽材料等，广泛应用于消费电子、数字基建、智能交通、清洁能源等高成长行业，业务范围涵盖核心功能材料、散热组件及模组的研发、设计、生产、销售与技术服务。

公司深耕导热散热行业二十余年，依托在细分领域的持续研发投入与前瞻性战略布局，在热管理材料领域占据领先地位，构建了核心材料—功能组件—热模组全链条供应能力，可为客户提供一站式综合热管理解决方案与定制化技术服务。公司已在核心技术、解决方案能力、客户资源、全球化布局等方面构筑起差异化竞争壁垒，在热管理细分领域拥有稳固的市场份额与领先的行业地位。

二、问答环节

1、公司产品竞争优势体现在哪些方面？

答：公司产品竞争优势主要体现在：

(1) 技术壁垒深厚：公司研发实力突出，掌握高温碳材料烧结、功能高分子复合、两相流传热等多项核心技术，核心产品具备较高的技术与工艺壁垒。公司积极前瞻布局高性能导热材料（碳基、液态金属热界面材料等）、微通道冷板等新型散热技术，相关产品可适配高功耗芯片、高端算力设备等场景的散热需求。

(2) 整体解决方案能力：公司产品体系完善，具备从核心材料、功能组件到热模组的全链条供应能力，能够为客户提供一站式综合热管理解决方案。针对不同下游场景，公司可定制化输出适配方案：面向消费电子领域，可提供石墨+VC 复合散热方案；面向高速光模块领域，可提供功能材料+VC 散热模组方案；面向 AI 服务器领域，可提供高性能导热材料+液冷板的一体化散热方案。

(3) 热设计与量产落地一体化能力：可全方位、快速诊断、分析客户热管理痛点，提供模拟仿真及验证先进的综合热管理解决方案，全程参与客户从早期设计到量产交付的全流程，快速响应行业发展变化。

2、在数据中心散热领域，公司可以提供哪些产品？

答：公司服务于数据中心的散热产品主要包括以下几类：

(1) 导热界面材料 (TIM)：包括导热垫片、导热硅脂、导热凝胶、导热相变材料、液态金属、金刚石复合材料等，用于填补芯片与散热器件间的间隙，降低界面热阻，广泛应用于 AI 芯片、高速光模块、服务器、网络交换机、固态硬盘等终端设备。

(2) 高效热传导组件：包括热管、VC 均热板等，可实现热量快速均匀分布与传导，适配高速光模块、服务器等高密度散热需求。

(3) 液冷散热模组：包括微通道液冷板、液冷模组等，面向 AI 服务器、高功率机柜等场景，满足超高功耗散热需求。

公司将持续深耕数据中心热管理领域，为算力基础设施提供高效散热解决方案。

3、光模块普遍进入 800G、1.6T 时代，围绕光模块散热，公司有哪些产品和布局？

答：随着光模块向 800G、1.6T 高速率迭代，功耗密度持续提升，散热需求呈现显著增量。公司针对光通信行业推出 VC 模组散热方案，相关产品的散热性能与价值量同步显著提升，目前已通过国内外头部客户认证并实现批量供货，客户覆盖度与交付规模持续提升。

公司在 VC 高性能吸液芯材料、超薄 VC、3D VC、一体化 VC 模组等领域拥有核心技术积累，具备从材料研发、结构设计、工艺开发到规模化量产的全流程能力。公司 VC 产品可满足高端消费电子、高速光模块、服务器等场景的高密度散热需求，相关产品已实现批量供货。

公司将持续跟进光模块行业技术迭代，不断优化高性能热管理方案，巩固在高速光模块散热领域的竞争优势。

4、在消费电子散热领域，今年有哪些新机会？

答：在消费电子行业，公司提供的主要产品包括：高导热石墨产品、导热界面材料、热管、均热板、热模组、EMI 屏蔽材料、胶粘剂材料、密封材料等，应用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备、智能家居设备等领域。公司基本实现 3C 行业头部客户全覆盖，长期服务于北美大客户、三星、微软、谷歌、亚马逊、H

客户、荣耀、大疆等国内外主要消费电子客户。

受益于北美大客户下一代新机型陆续发布及放量，公司与北美大客户协同开展新品配套散热方案的研发与认证导入工作，并有序推进。同时，公司积极推进韩国大客户散热产品的份额渗透及新品类验证导入，提升产品竞争力，增强客户粘性，坚持高标准出货。公司将借此契机持续提升在消费电子客户供应链中的市场份额，进一步扩大合作产品品类。

5、公司产品在折叠屏手机中的应用？

答：公司柔性石墨等产品可以应用于折叠屏手机中，公司自主研发的可折叠柔性石墨均热组件已获得全球专利认证。柔性石墨相比常规石墨，对研发、生产工艺提出更高要求，其价值量更高，公司在该领域保持技术领先优势。

6、公司在 VC 均热板散热方面有什么产品和技术积累？

答：公司在 VC 高性能吸液芯材料、超薄 VC、3D VC、一体化 VC 模组等领域拥有核心技术积累，具备从材料研发、结构设计、工艺开发到规模化量产的全流程能力。公司 VC 产品可满足高端消费电子、高速光模块、服务器等场景的高密度散热需求，相关产品已实现批量供货。

7、存储芯片涨价带来的消费电子终端销量冲击是否会挤压公司目前逐步成长向好的业绩态势？

答：存储涨价短期或对消费电子终端需求形成一定压力，但公司消费电子业务聚焦高端机型，持续提升高附加值产品供货比例，加速推进新产品导入；同时数据中心（光模块、服务器液冷）等新业务已成为新的增长极，业务结构持续优化，整体业绩向好态势不会受到明显挤压。

8、公司在液冷散热领域有哪些新动态？

答：随着生成式 AI 快速发展，AI 芯片及终端设备功耗密度持续提升，散热需求加速向高效能、高可靠性方向迭代，推动高性能导热材料（碳基、液态金属热界面材料等）、微通道液冷等新型散热

技术加速渗透落地。液冷板块是公司重点布局的核心新业务方向，公司在服务器液冷板内部结构设计（流道优化、热源匹配、均温性控制等）、生产工艺等方面具有技术储备，相关产品正有序推进客户导入、产品认证及量产落地，已逐步为公司业绩贡献增量，未来将持续成为公司长期发展的重要增长动力。

9、公司应对美元汇率波动的措施有哪些？

答：公司已建立完善的汇率风险管理机制，通过多种方式综合应对汇率波动风险，具体包括：开展远期结售汇等外汇套期保值业务，提前锁定结算汇率；依托泰国海外生产基地实现本地采购、生产与结算，通过自然对冲方式降低汇率波动影响；同时密切跟踪汇率市场走势，针对汇率波动趋势制定应对预案，最大程度降低汇率波动对公司经营业绩的影响。

10、请介绍下公司在新领域或新客户的布局情况。

答：发展方向上，公司积极布局新兴消费电子、光通信、AI 服务器、智能汽车等高景气领域，持续加大新型散热解决方案的推广与核心产品研发，为公司发展注入新的增长动能。在客户拓展方面，公司坚持大客户市场战略，持续深化与核心客户的合作深度，稳步提升市场份额、拓宽合作产品品类；同时积极挖掘新兴领域市场需求，聚焦各赛道优质头部客户开拓，不断优化全球客户布局，夯实长期发展的客户基础。

11、请问在液冷时代，贵司的 TIM 材料需求是否依然强劲，在液冷模组中主要提供哪些核心零部件？

答：在液冷时代，高性能热界面材料（TIM）需求持续强劲。随着 AI 芯片、服务器等算力设备功耗密度不断提升，液冷系统需通过 TIM 实现热源与冷板间的高效热传导，降低界面热阻、保障散热效率。公司长期坚持 TIM 材料自主研发与前瞻布局，持续推进技术迭代，构建了完整的技术储备与产品矩阵，相关产品已批量应用于数据中心场景，客户需求持续向好。

公司可为液冷模组提供一体化解决方案，核心产品包括冷板、微

	<p>通道结构件及高性能热界面材料等，已实现向服务器厂商批量供货。公司与北美消费电子领域大客户长期深度合作，在技术积累、供应链管理、客户资源及全球化交付等方面形成良好协同，有利于公司液冷相关产品的市场拓展与客户导入。公司将持续加大液冷业务研发与市场投入，加快客户拓展与产能建设，推动液冷业务成为公司核心增长引擎，以更好的经营成果回报广大投资者。</p> <p>12、公司产能有进一步提升的计划吗？</p> <p>答：基于未来市场需求和客户订单情况，公司正加快国内外产能的投资建设，国内宜兴生产基地将根据下游客户需求逐步加大产能投入，同时公司进一步加速海外产能扩产，泰国生产基地一期已实现量产，成功完成北美大客户、韩国三星、诺基亚等主要头部客户的泰国审厂认证工作，并实现多品种产品量产交付。二期工程建设也已启动，产能供给能力将持续提升，可充分匹配下游市场需求。</p>
附件清单	无
日期	2026年5月12日至5月13日、5月15日