

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：20260929

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	深圳市珞瑜私募证券基金管理有限公司：曹志平 广东泰禾投资管理有限公司：曹雨佳 粤佛私募基金管理（武汉）有限公司：徐小燕 佛山市粤佛投资咨询有限公司：杨晓清
时间	2026 年 9 月 29 日（周二）上午 11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会办公室主任：王娜 证券事务代表：吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在 AI 算力液冷领域的布局进展如何？请介绍下产品分布情况？市场地位如何？ 答：随着液冷正加速成为高密度算力场景的核心路径与关键支撑，公司正构建以液冷系统产品为核心、风侧及风液同源产品不断升级迭代、预制化及模块化产品加速布局的全形态产品矩阵，其中，液冷系统相关产品及风液同源产品新增订单占比超50%。 公司布局“液+氟”双介质协同的完整技术矩阵，产品端打通了从室外散热单元（干冷器）、预制化一次侧管网到外部冷源集成的全链条。其中，公司自主研发的高效能干冷器已跻身国内第一梯队，已进入字节、阿里等头部客户短名单并实现项目落地；推出的预制化一次侧管网，实现冷却液的智能分配与高效输配，支持多回路并联与冗余设计，保障系统在高负载下的稳定运行。

	公司布局冷板+浸没双栈并行的技术矩阵，产品端打通从 CDU、二次侧预制化环网、Manifold（分水器）、液冷机柜、快接头（QDC）的全链条，实现“机房—机柜—芯片”端对端一体化交付。其中，公司自主研发液冷 CDU 及机架式液冷 CDU，集成泵阀、换热器、传感器与智能控制系统，硬件决定换热和流量能力，软件算法决定多机柜流量分配、温控精度、告警联动和一二三次侧协同，针对 AI 算力功耗向百千瓦级快速演进，公司正加速推进 CDU 产品向 2.4MW 及以上超高功率等级迭代升级，并支持 2N 冗余配置，以满足下一代高功耗算力设备的散热需求；公司推出的二次侧预制化环网、Manifold 及液冷机柜，通过标准化设计和模块化装配，将冷却液精准分流至各个服务器节点，确保散热均衡性，二次侧预制化环网采用工厂预集成、现场快连接的模式，显著缩短部署周期，降低漏液风险。 据赛迪顾问报告，公司位列中国风墙机房空调市场 TOP1、整体机房空调市场 TOP3、液冷数据中心一次侧干冷器 TOP3、液冷数据中心市场厂商 TOP8，核心赛道优势进一步巩固。 2、公司海外订单和客户情况？ 答：公司于 2023 年正式启动全球化布局，由早期“跟随国内大厂出海”的被动出海模式，全面转向“主动出击、积极拓展”的全球化布局，近年来，随着在亚太市场的持续深耕，公司在继马来西亚、泰国的市场基础上，已顺利突破了印尼、韩国市场的批量发货，并持续加大产品全球化认证体系建设力度，部分产品已获得国内头部互联网客户的海外认证，正积极推进北美权威认证。 公司主要客户群体覆盖 AI、互联网科技、通信运营、第三方数据中心等领域，包括字节跳动、阿里巴巴、腾讯、百度、京东、华为、中兴、中国移动、中国电信、中国联通，以及万国数据、世纪互联、中联云港、秦淮数据、东方国信、远景能源、
--	---

	BDC、Dayone 等，在海外市场，终端客户已覆盖谷歌、亚马逊、甲骨文等国际互联网客户，国际化布局持续推进。 2026 年上半年，公司海外份额持续增长，来自海外客户的订单 3.11 亿元（包括通过国内客户出口到海外的订单），同比增长 457.10%。2026 年 7 月，公司与光大同创（SZ.301387）签署战略合作框架协议，拟与其在国际客户服务、海外供应链组织及 AI 服务器硬件配套方面的资源，共同推动 AI 基础设施解决方案的全球市场拓展与项目落地，加速全球化布局。 3、公司2026年上半年境内和境外的营收占比、毛利率情况？ 答：2026年上半年，公司实现营业收入9.19亿元，同比增长24.71%，其中，境内营业收入7.48亿元，占比81.39%，同比增长10.85%，毛利率13.47%；境外营业收入（系直接出口订单并在本报告期确认收入，不含通过国内客户出口到海外的订单确认的收入）1.71亿元，占比18.61%，同比增长174.76%，毛利率27.51%。 4、请介绍下公司预制化及模块化产品的具体情况？ 答：公司将预制化交付作为业务突破方向，持续推进预制化工厂筹备工作，规划建设标准化预制化生产线及测试验证平台，覆盖预制化暖通方舱、集装箱算力中心、模块化 CDU 撬块等核心产品的批量制造能力，实现施工周期较传统现场工程缩短50%以上，显著提升交付效率和工程质量。随着预制化技术团队的成熟、工厂的投产，公司已实现海外批量发货，预制化业务正逐步形成公司业绩增长驱动之一。 另一方面，面对算力需求从少数超大规模训练中心向区域节点、行业现场、园区边缘扩散的趋势，公司对分布式算力中心基础设施进行布局，通过标准化设计和模块化装配，围绕机柜、供配电、温控、通道和智能监控进行一体化设计，将多个系统转化为可预集成、组合部署和持续扩展的标准化基础设施单元，带动
--	---

	分布式算力中心加速走进各行各业。 5、公司近期设立依米康晶芯热控科技（河南）有限公司，是出于什么业务方向的战略布局？ 答：2026年8月，公司在河南省洛阳市成立全资子公司依米康晶芯热控科技（河南）有限公司（注册资本100万元），公司拟以其为区域战略支点，拓展中原地区算力基础设施客户，并依托当地雄厚的产业资源，积极探索产业链上下游的协同合作，布局产业链生态圈，开展高密度算力精密温控行业相关技术的前期调研及可行性论证，进一步完善公司在算力基础设施赛道的产业布局，持续巩固市场份额。 截至目前，该子公司业务尚处于前期论证调研阶段，暂未形成营业收入。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 29 日整理