

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：20261012

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
参与单位名称及人员姓名	Capital Group: 全球管理委员会成员、高级股票基金经理 Noriko Chen 女士 中国事务委员会主席、高级股票基金经理 Steve Watson 先生等一行十余人
时间	2026 年 10 月 12 日（周一）上午 10:00
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、请介绍下公司的基本情况及发展历程。 答：公司成立于2002年，系创始人结合物理学热管理的专业背景及美国力博特公司的从业经验而创立，是国内领先的全栈热管理基础设施服务商，专注于为国内外客户提供覆盖 AI 算力基础设施全生命周期的绿色热管理解决方案，并于2011年登陆创业板，成为国内精密温控行业第一家A股上市公司。 经过24年深耕，公司依托持续的技术研发与市场实践积累，已形成覆盖 GPU 集群、数据中心扩容等各场景的产品矩阵，能够满足各类客户的差异化热管理需求。 从产品技术端来看，公司完整经历了算力产业及其技术路径的迭代变迁，全栈热管理产品涵盖液冷系统产品（含一次侧、二次侧系列及配套产品）、风侧及风液同源温控系统产品、预制化及模块化产品等，随着全球算力基础设施进入以 AI 为核心的重

	构周期，在算力需求持续提升与“双碳”政策的双重驱动下，单机柜功率密度已远超传统散热系统的散热极限，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，全面赋能绿色算力基础设施建设。 从客户端来看，公司凭借稳定的产品性能与专业的服务能力，与行业头部客户建立长期合作关系，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。 公司持续深耕数据中心精密温控赛道，聚焦算力液冷和海外业务双主线，推动公司收入规模稳步上升。2026年上半年，公司实现营业收入91,885.38万元，同比增长24.71%，其中，精密温控设备业务实现营业收入86,904.71万元，同比增长83.03%；归属于上市公司股东的净利润2,099.26万元，同比增长40.74%。 2、请介绍公司海外业务的出海模式。 答：自2023年正式启动全球化布局以来，公司已完成由早期“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”的全球化经营战略，主动链接海外知名IDC厂商与本地运营商，以在马来西亚设立的全资子公司“YMK TECHNOLOGY SDN.BHD”为平台，完成本地化销售与售后团队派驻，进一步完善马来西亚新山、吉隆坡、泰国曼谷和香港四大区域服务中心，并在新加坡、泰国、印尼、日本、越南、菲律宾等核心市场构建稳定合作网络，海外终端客户覆盖谷歌、亚马逊、甲骨文等，持
--	---

	续扩大海外市场份额。公司通过海外 COLO 商及合作伙伴的项目，以间接供货方式穿透至终端用户。 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、公司海外订单和客户情况？ 答：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%；已实现境外营业收入（直接出口订单并已在本报告期内确认收入，不含通过国内客户出口到海外的订单）1.71亿元，占上半年总营业收入的18.61%。 4、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%。 5、公司当前产能与回款情况如何？ 答：随着公司信息数据业务版图的拓展，公司目前产品订单充足，产能利用率保持在较高水平，定增募投的建设项目正按计划推进，具体情况可关注公司后续披露的定期报告。 公司客户以头部互联网企业、运营商及知名 IDC 运营商为主，信用资质良好；但随着经营规模扩大，公司应收账款规模有
--	---

	所上升，公司将积极采取设置严格的授信政策，加强对客户的筛选，制定合理的应收款项考核、激励制度等一系列措施，加速推动回款。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 10 月 12 日整理