

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：20250507

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月7日(周三) 下午 15:00~17:00
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	1、董事长兼总经理张菀 2、独立董事赵明川 3、副总经理兼财务总监黄建军 4、董事会秘书叶静
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、如何进一步挖掘业务潜力，改善盈利能力？</p> <p>答：您好！以 AI 为代表的科技发展让算力成为了“新质生产力”的核心要素，这带来了基础设施建设和改造的高需求。公司确定并坚持“聚焦信息数据领域”的战略规划，集中资源深耕信息数据领域。2024 年，信息数据领域业务订单持续增长，“聚焦战略”效应逐步凸显。</p> <p>未来，公司将坚持深耕信息数据领域业务，通过有效转化 22 年深耕产业的方案解决经验，深度构建和持续提升公司的专业能力；通过业务、产品结构的优化、调整；持续拓展国内及海外空白市场；全力打造高绩效组织和高效率运营体系；优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；牢记提升上</p>

上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系建设等措施，不断提高公司经营能力，力争为股东实现价值最大化。感谢您对公司的关注！

2、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：您好。以 AI 为代表的科技发展让算力成为了“新质生产力”的核心要素，这带来了基础设施建设和改造的高需求。公司确定并坚持“聚焦信息数据领域”的战略规划，集中资源深耕信息数据领域。2024 年，信息数据领域业务订单持续增长，“聚焦战略”效应逐步凸显。

未来，公司将坚持深耕信息数据领域业务，通过有效转化 22 年深耕产业的方案解决经验，深度构建和持续提升公司的专业能力；通过业务、产品结构的优化、调整；持续拓展国内及海外空白市场；全力打造高绩效组织和高效率运营体系；优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；牢记提升上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系建设等措施，不断提高公司经营能力，力争为股东实现价值最大化。感谢您的关注。

3、目前国内液冷这一块公司市场份额如何，占比多少

答：您好！公司已成功完成浸没式液冷产品的开发，并在中东地区成功投运首台套 NetLiq200 2.0 液冷升级版产品；继液冷集装箱于中东成功投运后，公司持续开发基于风冷、水冷等多种室外散热形式的冷板、浸没式液冷整体解决方案，包括：液冷整套系统解决方案及配套的液冷控制系统、液冷运维系统等，实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。

公司将持续关注液冷技术相关的技术应用和市场机会，积极、努力拓展数字基础设施的市场订单。感谢您对公司的关注！

4、2024 年以来液冷这块儿主要展业成绩有哪些？

答：您好！公司已成功完成浸没式液冷产品的开发，并在中东地区成功投运首台套 NetLiq200 2.0 液冷升级版产品；继液冷

集装箱于中东成功投运后，公司持续开发基于风冷、水冷等多种室外散热形式的冷板、浸没式液冷整体解决方案，包括：液冷整套系统解决方案及配套的液冷控制系统、液冷运维系统等，以实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。

公司将持续关注液冷技术相关的技术应用和市场机会，积极、努力拓展数字基础设施的市场订单。感谢您对公司的关注！

5、请问，今年依米康液冷设备合同签订情况

答：您好！公司已成功完成浸没式液冷产品的开发，并在中东地区成功投运首台套 NetLiq200 2.0 液冷升级版产品；继液冷集装箱于中东成功投运后，公司持续开发基于风冷、水冷等多种室外散热形式的冷板、浸没式液冷整体解决方案，包括：液冷整套系统解决方案及配套的液冷控制系统、液冷运维系统等，以实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。

公司将持续关注液冷技术相关的技术应用和市场机会，积极、努力拓展数字基础设施的市场订单。感谢您对公司的关注！

6、公司的业绩如何扭亏为正，行业前景怎么看

答：您好，以 AI 为代表的科技发展让算力成为了“新质生产力”的核心要素。数据中心作为支撑 AI 发展的基石，正在经历前所未有的深刻变化，数据中心的面貌，从架构、模式、技术、节能到生态，每一个领域都会迎来变化，也带来了基础设施建设和改造的高需求。公司正是关注到了此点，确立了聚焦信息数据领域的战略规划，逐步完成对其他非相关多元化产业的剥离，集中资源深耕信息数据领域。2024 年，信息数据领域业务订单持续增长，“聚焦战略”效应逐步凸显。

未来，公司将坚持深耕信息数据领域业务，通过有效转化 22 年深耕产业的方案解决经验，深度构建和持续提升公司的专业能力；通过业务、产品结构的优化、调整；持续拓展国内及海外空白市场；全力打造高绩效组织和高效率运营体系；优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；牢记提升上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系

建设等措施，不断提高公司经营能力，力争为股东实现价值最大化。感谢您的关注。

7、请问公司去年及今年一季度在算力建设领域拿到了什么大单？属于哪些战略客户？

答：您好！百度、阿里巴巴、华为、腾讯等都是公司的重要客户和战略合作伙伴；公司目前订单情况良好，各项生产经营活动正常运行；公司将持续提升为数字基础设施全生命周期提供整体解决方案的能力，不断挖掘可服务点位，快速响应客户需求，不断纵深重要客户的合作关系，做强做大主业。感谢您对公司的关注！

8、2025年的主要经营目标有哪些？

答：您好！2025年，公司将坚定锚定“聚焦战略”，逐步消除前期“多元化发展”带来的不利影响，集中资源，以温控设备为排头兵，联动智能工程、物联软件、智慧服务三大板块，持续提升公司盈利能力。重点落实以下几点工作：

（1）深度构建和持续提升依米康的专业能力，集中力量积极拓展战略客户及海外市场；

（2）建设绿色精密环境产业基地二期项目，满足研发及扩产要求；

（3）紧跟科技前沿新技术，在新技术赋能专业能力和管理能力的基础上，结合算力发展新趋势，持续推进研发，满足客户新诉求；

（4）全力打造高绩效组织和高效率运营体系；

（5）优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；

（6）牢记提升上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系建设。

感谢您对公司的关注！

9、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？ 谢谢。

答：您好！AI 大模型训练、推理、云计算、自动驾驶、元

宇宙、科学计算等应用场景层出不穷，对算力设备和承载算力的数据中心均提出更高的要求。随着新一轮科技和产业变革的加速演进，算力作为“新质生产力”的核心要素，正全面融入国家战略与实体经济、政策支持、技术创新、应用深化和绿色转型共同驱动产业升级。数据中心作为支撑 AI 发展的基石，正在经历前所未有的深刻变化，数据中心的面貌，从架构、模式、技术、节能到生态，每一个领域都会迎来变化。

在此背景下，公司作为深耕产业 22 年+的数字基础设施全生命周期绿色解决方案专家，将紧跟 AI 浪潮下的变化趋势，打造更加智能、高效、绿色的数字基础设施。通过不断创新和发展，应对未来挑战，持续为客户提供卓越的产品和服务，共同迎接智能计算的新十年。感谢您对公司的关注！

10、2025 年有什么大的订单吗？

答：您好！公司目前订单情况良好，各项生产经营活动正常运行，如相关订单金额达到披露标准，公司将按照信披要求及时、准确、全面披露。感谢您对公司的关注！

11、目前与阿里巴巴，抖音还有合作不

答：您好。阿里和字节是公司的重要战略客户，公司持续为阿里及字节提供产品及服务。公司高度重视与重要战略客户的合作，以温控设备为排头兵，联动智能工程、物联软件、智慧服务三大板块，结合客户需求，积极拓展数字基础设施全生命周期各个节点的业务，持续挖掘客户需求，以不断深入拓展业务。感谢您的关注。

12、请问，贵公司军工业务占比多少。

答：您好！公司暂时没有直供军工的项目，感谢您对公司的关注！

13、领导，您好！我来自四川大决策。请问，随着“东数西算”工程的推进，公司在数据中心建设与运营服务方面有哪些业务布局和发展机遇？

答：您好！公司积极响应国家“东数西算”战略，相关业务在

八大算力枢纽节点均有覆盖,应用范围辐射中卫集群、庆阳集群、天府集群、韶关集群、长三角集群及张家口集群等各大节点。公司是数字基础设施全生命周期提供绿色解决方案的服务商,业务板块包括关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务,对应数字基础设施全生命周期各个节点,从数字基础设施的顶层设计、到总包建设、温控系统等关键设备供应、再到数字基础设施运维环境监测服务,均可提供全方位的方案设计及服务。感谢您对公司的关注!

14、公司有没有阿里巴巴在手订单?

答:您好。阿里是公司的重要战略客户,公司持续为阿里提供产品及服务。公司以温控设备为排头兵,联动智能工程、物联软件、智慧服务三大板块,结合客户需求,积极拓展数字基础设施全生命周期各个节点的业务,持续挖掘其需求,不断深入拓展业务。

感谢您的关注。

15、注册海南分公司是为了啥业务?

答:您好,公司关注到海南省系国家重点打造战略区位,为保障未来发展可能享有的政策、区位、业务拓展等优势,公司提前做了布局。目前,公司在海南暂无业务订单。感谢您对公司的关注!

16、公司研发与产品创新的主要方面是什么,产业转化的进程和预期是怎样的?

答:您好。公司坚持“以技术创新为帆,客户需求为舵”。在研发和产品创新上,一方面,结合新的应用场景,及解决高散热的需求,在已有温控技术的基础上持续升级,不断创新;另一方面,公司通过深度与客户合作,紧抓客户需求,与客户合作进行产品设计创新,开发出系列高度定制化、高效节能的产品。产业转化进程符合公司预期。

目前,除了传统温控方案外,公司创新研发大型预制化间接蒸发冷却、预制化一体化氟泵技术并在国内大规模交付;在液冷

集装箱于中东成功投运后，持续开发基于风冷、水冷等多种室外散热形式的冷板、浸没式液冷整体解决方案，包括：液冷整套系统解决方案及配套的液冷控制系统、液冷运维系统等，以实现客户液冷从建设到运维的整体解决方案。实现了利用自然冷却散热、液冷技术、无水制冷方案、间接蒸发冷却技术等关键技术领域的产品优化和规模化，不仅提升了温控系统的效率和性能，也为客户提供了更加多样化和定制化的解决方案。

感谢您的关注。

17、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？ 谢谢。

答：您好，在人工智能、大数据、云计算等新兴技术加速发展的当下，算力需求不断激增。受需求激增和政策扶持的双重推动，相关算力企业正处在快速发展的黄金时期。公司将战略聚焦信息数据领域，抓住中国数字化发展机遇，聚焦绿色数字基础设施建设领域，以开发绿色智能技术为抓手，以抢占细分市场为突破口，全面整合并提升集团力量。感谢您对公司的关注！

18、公司在境外市场的拓展策略是什么？是否有具体的市场进入计划？ 直销和经销商渠道的占比如何影响公司的利润率和市场覆盖？

答：您好！公司关注到境外市场对数字基础设施的需求，于2023年逐步布局海外。截止目前，海外市场布局及订单交付覆盖马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚及中东“一带一路”地区。公司已确立了国内及海外市场同步拓展的经营思路，后续会结合国内及海外企业建设数据中心的需求，为客户提供服务。同时，公司也将适时在相应地点当地设分子公司，以满足拓展境外市场的需要。

公司以“直销和渠道两翼发展，渠道补位市场空白”的销售原则，在对重要的战略客户覆盖上，以直销为主要抓手；针对数字基础设施整体方案在金融、政务、教育、医疗等 EDC 客户的覆盖及海外市场的拓展上，引入渠道协助推广。未来，公司也将根

据市场发展的需要，灵活排布、运用直销和渠道，以高效、有力拓展市场。感谢您的关注。

19、费用控制这块儿还是不错的，有何有益经验，是否可以持续？

答：您好！公司 2024 年度聚焦信息数据主业，提升组织能力和组织效率、强化协同，根据业务聚焦及资源整合的需求，进行了团队的进一步整合，打通营销、研发、制造、软件、工程实施和运维服务等部门间的壁垒，实现了业务流程的优化和资源的高效配置。感谢您对公司的关注！

20、负债结构还是较高，当前是否有权益融资、债务重组的规划或进展？

答：您好。公司也关注到并高度重视您提到的问题。公司将结合经营发展中的资金需求、政策支撑等因素，适时选择合适的融资方式。

感谢您的关注。

21、近期是否有股票回购计划

答：您好！截至目前，公司已累计回购 245 万股股票，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划，并根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

22、请问目前股票回购进度如何呢？谢谢！

答：您好！截至目前，公司已累计回购 245 万股股票，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划，并根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

23、公司在手订单饱和不

答：您好！公司目前订单情况良好，各项生产经营活动正常运行，感谢您的关注！

24、你好，公司有机器人项目吗？

答：您好！公司自主研发过智能机器人，可替代人工完成数

据中心日常工作，提升现场运维的作业效率。感谢您对公司的关注！

25、请问贵司在和阿里百度合作项目进展状态

答：您好。阿里和百度是公司的重要战略客户，公司持续为阿里及百度提供产品及服务，相关合作项目均顺利推进。公司将以温控设备为排头兵，联动智能工程、物联软件、智慧服务三大板块，结合客户需求，积极拓展数字基础设施全生命周期各个节点的业务，持续挖掘客户需求，以不断深入拓展业务。

感谢您的关注。

26、2025 年公司对市值管理有啥措施

答：您好！公司高度重视市值管理工作，密切关注二级市场走向，将持续优化经营策略，发挥自身技术及客户优势，不断提升公司内在价值，力争为股东实现价值最大化。感谢您对公司的关注！

27、直播开始了么

答：您好！公司本次业绩说明会已开始，感谢您对公司的关注！

28、请问是文字直播还是视频直播？

答：您好！公司本次业绩说明会采用文字直播方式，感谢您对公司的关注！

29、请问公司在境外市场的拓展策略是什么？是否有具体的市场进入计划？

答：您好。公司关注到境外市场对数字基础设施的需求，于2023 年逐步布局海外。截止目前，海外市场布局及订单交付覆盖马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚及中东“一带一路”地区。

公司已确立了国内及海外市场同步拓展的经营思路，后续会结合国内及海外企业建设数据中心的需求，为客户提供服务。同时，公司也将适时在相应地点当地设分子公司，以满足拓展境外市场的需要。

感谢您的关注。

30、公司在境外市场的拓展策略是什么？是否有具体的市场进入计划？

答：您好。公司关注到境外市场对数字基础设施的需求，于2023年逐步布局海外。截止目前，海外市场布局及订单交付覆盖马来西亚、新加坡、泰国、越南、菲律宾、阿曼等东南亚及中东“一带一路”地区。

公司已确立了国内及海外市场同步拓展的经营思路，后续会结合国内及海外企业建设数据中心的需求，为客户提供服务。同时，公司也将适时在相应地点设立分子公司，以满足境外市场拓展的需要。

感谢您的关注。

31、天津 12 个亿的腾讯项目是否属实

答：您好，感谢您对公司的关注。

32、公司今年的在手订单多不多，为啥研发费用减少了，不应该大力发展研发科技？

答：您好，研发费用变动主要系：（1）公司研发投入规模较为稳定，2024年度研发费用4,307.68万元，2023年度研发费用包含公司原控股子公司江苏亿金的研发费用671.24万元，扣除江苏亿金影响后2023年度研发费用为4,573.65万元；（2）公司研发投入结构发生变动，进一步聚焦并加大关键设备业务研发投入，关键设备业务研发投入同比增加307.65万元；（3）2024年公司新立项研发项目研发费用发生较少，预计未来年度逐步增加。

感谢您的关注。

33、高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：您好，2024年公司实现营业收入114,456.31万元，同比增长42.84%；归属于上市公司净利润-8,713.72万元，较去年同期减亏12,931.79万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性

损益后的净利润-8,557.14 万元,较去年同期减亏 8,059.73 万元。
2025 年一季度公司实现营业收入 31,831.25 万元,同比增长 26.44%,归属于上市公司净利润 703.93 万元,同比增长 34.77%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 706.28 万元,同比增长 91.54%。

感谢您的关注。

34、直销模式在 2024 年度的收入占比达到 81.85%，同比增长 52.53%。请问公司如何看待直销与经销商渠道的平衡发展？

答：您好，公司以“直销和渠道两翼发展，渠道补位市场空白”的销售原则，在对重要的战略客户覆盖上，以直销为主要抓手；针对数字基础设施整体方案在金融、政务、教育、医疗等 EDC 客户的覆盖及海外市场的拓展上，引入渠道协助推广。未来，公司也将根据市场发展的需要，灵活排布、运用直销和渠道，以高效、有力拓展市场。

感谢您的关注。

35、2025 年的工作亮点

答：您好！2025 年，公司将坚定锚定“聚焦战略”，逐步消除前期“多元化发展”带来的不利影响，集中资源，以温控设备为排头兵，联动智能工程、物联软件、智慧服务三大板块，持续提升公司盈利能力。重点落实以下几点工作：

（1）深度构建和持续提升依米康的专业能力，集中力量积极拓展战略客户及海外市场；

（2）建设绿色精密环境产业基地二期项目，满足研发及扩产要求；

（3）紧跟科技前沿新技术，在新技术赋能专业能力和管理能力的基础上，结合算力发展新趋势，持续推进研发，满足客户新诉求；

（4）全力打造高绩效组织和高效率运营体系；

（5）优化绩效管理体系，持续打造与公司共成长的优秀人才梯队；

	<p>(6) 牢记提升上市公司高质量发展为使命，完善公司治理，强化内控管理体系建设。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年5月7日整理