

股票代码：300249

股票简称：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：20230615

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天府对冲基金学会（徐涵、刘小华、唐金琼、姚方酥、陈小玥、温雨凡）；上海掌赢（党祥钊、张兰）；成都龙凤飞资管（冯阳）；成都照月资管（廖成）；四川海子资管（李昱锋）；成都友诚金交（肖宁丹童）；青岛韬观资管（徐欢）；北京胜恒投资（高翔）；混沌投资（卢肖宇）；纯信资管（苏元君）；青岛盛馨博弘私募基金（林海星）；广东璟诚私募基金（魏锋）；大翊基金（潘庆阳）；财通证券（王慧芳）；西南证券（陈早）；华林证券（安俊勇）；华林证券（刘翔）；浙商证券（刘美蓉、唐建中）；银河证券（陈彦、徐诚）；明亚保险（郭静）。 （以上排名不分先后）
时间	2023年6月15日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶静 设备公司总经理：汤华林 证券事务代表：吴慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书叶静女士首先就公司基本情况作了介绍，各位投资者针对关注的问题进行了提问，董事会秘书叶静女士、设备公司总经理汤华林先生和证券事务

代表吴慧敏女士进行了一一的解答。本次调研活动主要问题如下：

Q1：2022 年报中，公司提及沿着战略聚焦信息数据领域的规划，对信息数据领域进行深耕及布局，并对非核心业务单元，包括信息数据领域非核心公司、环保治理领域部分子公司实施剥离，加速多元化战略向聚焦战略的转型。从多元化战略向聚焦战略转型主要考量和目的是什么，并请简单介绍一下公司发展历程？

A：依米康自创立发展至今，大致可分为三个阶段，第一个阶段是 2002 年到 2011 年，1.0 版本的依米康，实控人结合物理学热管理的专业及毕业后在外资空调公司就业的经验，于 2002 年创立了依米康，经过近十年的发展，依米康在精密环境空调供应的国产替代上面有了技术上和经验上的积累，并于 2011 年成为行业内第一家 A 股上市公司。

2012 年到 2020 年，可称为 2.0 版本的依米康，为了寻找企业的第二生命曲线，结合当时国内 A 股市场的并购热潮，公司通过外延式发展，拓展了信息数据领域的上下游链条，通过收购和孵化，最终确定了关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务四大板块，依米康从精密空调供应商转型为算力基础设施全生命周期绿色解决方案服务商。同时，基于寻找第二生命曲线的目的，公司还跨界收购了环保治理领域的江苏亿金，但收购后并未实现有效的整合及协同，目前江苏亿金对公司整体业绩拖累较大。

2021 年至今，是发展中 3.0 版本的依米康。在多元化发展未见成效后，公司于 2021 年对业务进行了全面梳理，认识到应紧紧抓住信息数据领域积累的经验和专业能力，战略聚焦信息数据领域，同时明确成为算力基

基础设施全生命周期绿色解决方案服务商的战略目标。基于此，公司开展了如下工作：

1、对非相关业务进行梳理和盘活：自 2021 年起，公司陆续剥离、注销了与信息数据主业不相关的业务；

2、2021 年启动了针对信息数据领域核心团队的股权激励计划，以倾斜资源、凝聚团队，做强做大信息数据领域的业务；

3、2023 年初任命两位副总，一位副总负责从集团层面专项牵头负责营销、研发；面向大客户，推出算力基础设施全生命周期绿色解决方案服务商，串联起关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务四大板块，发挥整体协同效力；一位副总负责资产盘活、信息数据领域业务拓展、投融资工作。

Q2：近期三大运营商发布液冷技术白皮书，指引在 2025 年液冷渗透率需要达到 50%，按照指引测算，2025 年液冷市场空间将达到 63 亿元，市场分析未来算力需求进一步提升，液冷市场空间潜力有望随之提升。请介绍公司目前在液冷技术方面的研发情况？

A：目前公司液冷项目正常推进中，公司在国际储能大会上对依米康储能集装箱液冷解决方案冷源机组进行了实体展出，依米康储能温控液冷解决方案涵盖面向储能集装箱的冷源机组及其全套方案、及面向储能柜场景的单元式冷源机组，可根据客户需求设计灵活的换热方式，具有高密度、高可靠、高效能、高可用特性，支持低温启动，预制化程度高，实现现场快速部署，有效带走电池热量，失效率大幅降低，完美适用高功率、采用 280Ah 以上大容量电芯的储能产品。此产品目前也在试销中。此外，公司也推出了祥云系列冷板型和浸没型

液冷解决方案，适应数据中心日趋提升的机架功率密度，打造 PUE<1.15 的高效冷却系统。

Q3: 2022 年报中提及，智能工程业务方面，公司将业务线划分为算力基础设施和信息智能化两大板块，信息智能化部分主要聚焦于智慧医院及智慧园区方向，并参与建设实施了多个三甲医院的智能化项目。目前智慧医院项目有应用案例吗？公司在这方面的优势是什么？

A: 目前智慧医院项目，公司拥有四川大学华西天府医院在内的多家医疗行业应用案例。公司智慧医院业务可提供包括智能化建筑、医院信息化设施与医院后勤管理数智化建设相关的解决方案，串联依米康四大业务板块固有的优势，充分发挥依米康“算力基础设施全生命周期绿色解决方案服务商”的整体优势，将基础设施数智化建设、医疗关键设备设施、物联软件智慧管理、数字化专业服务应用于医疗行业，让智慧医院中的“智慧医疗、智慧服务和智慧管理”变得更高效、精准和安全。

Q4: 公司对主营业务信息数据领域的行业发展是怎么判断的？

A: 智能化、低碳化和数字化发展催化对算力的需求。另外，近期 ChatGPT、文心一言引发关于 AI 发展的关注和讨论，提出了超级算力的诉求，也会催生对算力基础设施建设的需求。

2021 年国家提出了东数西算；2023 年年初明确了数字中国、数字经济的战略规划；在组织架构上，设立专门的国家数据局统筹数字中国、数字经济、数字社会等“数字”相关工作，数字经济成为了国内经济发展的重要

动能之一。

依米康作为算力基础设施全生命周期绿色解决方案服务商，业务板块包括关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务，对应算力基础设施全生命周期各个时点，从算力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、再到算力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。公司将受益于数字中国、数字经济的战略发展规划。

Q5：公司业务构成情况？

A：2021年初，公司明确聚焦于信息数据领域，逐步实现从多元化战略向聚焦战略的转型，集中资源做强做大信息数据业务。近几年，信息数据领域营收占比均高于80%，且呈现逐渐上升的趋势。

信息数据领域包括四大业务线，分别是关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务。其中关键设备和智能工程系公司业绩支柱，是重点的收入来源；软件业务和智慧服务是公司的创新业务，是公司重点孵化项目。软件业务是公司的技术孵化器，目前业务包括动环监控、环境监测、巡检机器人等，为中高端客户提供专业化、定制化服务。智慧服务是公司近几年自建搭建完成的业务板块，承载着商业模式创新的目标。现在，这条业务线已经独立运营。

关键设备、智能工程、软件业务、智慧服务四大业务线协同发展，业务覆盖算力基础设施全生命周期，这是公司现在及未来发展的方向。

Q6：公司如何看待2023年的股权激励业绩指标，公司是否会实施新的激励计划吗？

	<p>A: 公司 2021 年推出股权激励计划，主要针对信息数据领域的中层管理团队和核心员工。针对 2023 年的业绩考核指标是信息数据领域扣非净利润 7605 万元，公司希望整个团队全力实现此目标。</p> <p>公司希望运用好多种激励手段，以凝固核心团队，也会根据发展情况、需要，在平衡各方利益的基础上，适时推出股权激励计划。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 16 日整理