

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：20240310

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	光大证券：汤中建 民生证券：马天诣 中睿合银：郑淼、杨宏伟、熊竑杰 国盛证券：叶志波 中信证券：张宇 中润东方：苏荣飞 中科汇升基金：胡博 上海淳阳基金：周彪 图正置南：孙林 睿鋈资产：邓长荣 富恩德同创资管：吕华 元绪律师事务所：吴昊 四川宝瑞行：文晓东 成都希尔投资：余峰 一盏资本：刘野 成都哈睿：谭惠  (以上排名不分先后)
<b>时间</b>	2024年3月10日
<b>地点</b>	公司展厅、公司会议室
<b>上市公司接待人员</b>	执行总裁：张广宏

<p>姓名</p>	<p>董事会秘书：叶静          总裁高级助理：郑浩          证券事务代表：吴慧敏</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、参观公司展厅、业务介绍</p> <p>二、交流座谈</p> <p><b>Q1:</b> 公司于 2023 年正式实施了环保治理领域江苏亿金的剥离，实现多元化战略向聚焦战略转型的落地，请问公司剥离江苏亿金的背景、公司的发展历程。</p> <p><b>A:</b> 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，实现技术、项目经验、应用场景和客户的积累，并于 2011 年成为行业内第一家 A 股上市公司，实现了最早期的国产替代。</p> <p>2012 年到 2020 年，可称为 2.0 版本的依米康，公司明确了多元化发展的经营战略，采用外延式发展+内生式增长相结合的方式，实现精密环境的拓展发展，以期找到企业持续做大做强的“第二生命曲线”。通过并购智能工程及龙控软件实现延伸信息数据领域产业链，由此，逐步建立起了智能工程、关键设备、物联软件、智慧服务四大业务板块，构建了针对数字基础设施提供从设计、建设、温控设备提供、运行环境监测、维保服务等整体服务能力；通过并购江苏亿金、冷元等实现多元化发展，江苏亿金在历史阶段对公司业绩作出了相应的贡献，但因属于和公司主营业务无关联性的其他行业，未能与公司主营业务实现协同，无法对公司核心竞争力形成竞合，最终造成占用公司资源、拖累业绩的不利局面。</p>

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,同时明确成为数字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,公司对非相关业务进行梳理和盘活。

自 2021 年起,公司陆续剥离与信息数据主业不相关的业务;其中,最难处理的是江苏亿金的剥离。公司尝试了各种方式,最终于 2023 年 10 月通过产权交易所挂牌的方式完成了对江苏亿金的剥离。这部分的剥离,使得公司短期业绩承压,江苏亿金经营及股权转让事项预计影响归属于上市公司股东的净利润约-8,500 万元。虽然短期承压,但从战略方向考虑,江苏亿金的剥离具有里程碑意义,有效规避了其后续经营的不确定性带来的投资风险,有利于公司聚焦信息数据领域,集中资源发展主营业务。

**Q2: 公司 2023 年归母净利润亏损 1.4-2.3 亿元,扣非后净利润亏损 0.9-1.7 亿元,主要基于什么原因?**

A: (1) 公司基于谨慎性原则,结合客户经营情况、项目回款情况、在建项目实施情况、被投资单位经营情况等,对相关资产进行了初步减值测试,本年度拟计提资产减值准备 6,000 万元-11,000 万元,最终减值准备计提的金额将由公司聘请的专业评估机构进行评估及审计机构进行审计后确定。

(2) 本报告期,公司继续沿着战略聚焦信息数据领域的规划,对非核心业务实施剥离,实现多元化战略向聚焦战略的转型。公司于 2023 年正式对环保治理领域业务的承接主体—控股子公司江苏亿金实施剥离,江苏

亿金经营及股权转让事项预计影响归属于上市公司股东的净利润约-8,500 万元。

目前公司业务经营情况正常，生产经营未出现重大不利变化。

**Q3：公司 2024 年的经营思路是什么？**

A：公司处于数字经济这个很好的赛道中，国家双碳战略也为依米康提供了多维度和跨行业的大体量市场，公司秉持客户需求为上，解决场景和行业目前痛点问题来构建未来可持续发展能力的战略定位，自 2024 年起，依米康将着力于经营能力上的三大维度的打造：

（1）第一个维度，构建和持续提升依米康的综合能力。就是围绕场景和全生命周期，包含技术研发、产品制造、实施交付、智慧服务以及整个行业标准的制定，构建专业的能力中心，用技术和产品及服务，提升客户价值和满意度，实现盈利。

（2）第二个维度，建立高绩效组织和高效率运营体系。在全目标市场中和伙伴一同建立生态链，发挥各自优势，提升端到端的运行效率。内部强调价值贡献，加强精细化管理，提升企业的数字运营水平，完善和释放依米康柔性制造的能力，最大程度满足目标行业和重点客户的定制化需求。加强学、研、产、商的协同效应，实现技术转化成产品而最终服务于客户的价值需求。基于整个集团的发展，以及整个行业上下游市场的状态，提供一个最精密的运营管理模式。

（3）第三个维度，综合维度去构建依米康真正的差异化。综合的维度中，最重要的是我们可以比客户更了解行业趋势，更了解客户的需求，依米康未来一个核心的转型就是以智能管理和智能服务作为抓手，与客户共

同探讨未来，以场景来定义解决方案，解决客户的痛点。

同时，我们也认识到，依米康的制造能力、技术能力不仅仅是围绕数据中心，而是围绕温控的基础设施、围绕智能化和综合的服务管理。2024 年，公司也将重点优化业务结构、提升业务质量和持续性。

**Q4：公司对液冷的看法？**

**A：**数字经济持续快速发展，数据量激增与 AIGC 跨越式发展，均对算力基础设施提出了更高要求；同时，当前以数据中心为代表的服务器集群的高耗能现象、散热表现有待改进与提升，也在推动行业采取更先进、更绿色的温控手段。液冷这一温控手段，并非新鲜产物，上世纪 60 年代就已出现，只是在应用的经济性、适用性上，并未成为算力温控的主要手段（风冷手段可有效解决届时的算力散热需求）。在散热效率上，液冷较风冷有较大提升；可以满足算力大幅增长的高能耗、高散热的要求。这个赛道是会伴随数字经济发展或者 AI 技术应用有较好表现的。公司在 20 多年的温控业务领域的发展中，积累有各种温控技术，包括风冷、液冷（非介电液体冷却剂或介电液体冷却剂），公司十分重视相应的发展机遇，也在不断拓展、创新，以拓展应用场景，打开市场。

**Q5：公司如何看待所在行业未来的发展？**

**A：**虽然行业内整体的投资节奏不像预期的那么快，但从经济动能转换的必要性来讲，数字经济是重要的发展方向。一方面 AI 的发展和广泛应用必然需要算力的提升，这带来了数字基础设施的巨大基建需求；其次，存量的数字基础设施也有节能改造的需求，按照国家规

	<p>定，新增数据中心的 PUE 值需要小于 1.3；存量数据中心的 PUE 值需要降低到 1.4 以下，由此带来了存量改造市场。由此，建设绿色、数字、智能的未来社会，都离不开数字基础设施新基建，我们对行业发展充满信心和期待。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 3 月 11 日整理