**投资者关系活动记录表**

股票名称：鼎通科技 股票代码：688668 编号：2025-006

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议 □电话会议  □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 | **2025年8月11日 15:00-16:00**  全体通过网络互动方式参与鼎通科技2025年半年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | **2025年8月11日 15:00-16:00** |
| 地点 | 上海证券交易所上证路演中心  (网址:htps:/roadshow.sseinfo.com/) |
| 公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：王成海  董事会秘书：王晓兰  财务总监：陈公平  独立董事：张燕琴 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 董事长兼总经理王成海先生做开场致辞并欢迎广大投资者参与公司2025年半年度业绩说明会；董事长兼总经理王成海先生、董事会秘书王晓兰女士、财务总监陈公平先生通过网络互动的方式回复了投资者提出的问题。  1、公司如何看待未来AI数据中心对液冷产品的需求？  答：尊敬的投资者，您好，随着AI的高速发展，通讯速率不断在提升，随着速率的提升，对散热的需求会越来越高，而液冷产品是目前散热性能最好的一款散热产品，未来需求将会逐步提高，谢谢。  2、目前公司液冷业务最新进展如何？今年上半年实现收入如何？  答：尊敬的投资者，您好，公司二季度液冷产品已小批量出货，并得到客户通知，对液冷进行量产模具的开发。公司已在为液冷的量产做生产上的准备，预计年底或者2026年初将开始进行量产；公司2025年半年度营业收入为78,457.43万元，同比上年同期增长73.51%，归属于上市公司股东的净利润为11,539.70万元，同比上年同期增长134.06%，谢谢。  3、公司目前在手订单多少？  答：尊敬的投资者，您好，公司目前在手订单充足，客户需求旺盛，谢谢。  4、公司上半年营收分产品看是怎样的？哪块业务增长速度最快？  答：尊敬的投资者，您好，公司主要分为通讯和汽车两大业务板块，上半年公司通讯业务增速迅猛，占公司总营收的80%，谢谢。  5、能否详细介绍一下在获取新客户和扩大老客户订单方面，公司采取了哪些有效的策略和措施？  答：尊敬的投资者，您好，公司主要客户为安费诺、莫仕、泰科、比亚迪、中航光电、立讯精密等国内外知名企业，公司以专业的研发能力、精密的制造能力和严格的品质把控与客户建立了深厚的合作关系，取得了客户的信赖；在新客户上，公司不断壮大前端销售团队，并在全国多地设立营销中心，更好地了解当地市场需求，与当地的重要客户建立更紧密的联系。  6、询价转让的如果情况如何？目前是否已完成3%股份的认购？ 2、8月4日公告的7月份投资者关系活动记录表中，“二季度液冷产品已小批量出货，并得到客户通知，对液冷进行量产模具的开发。公司已在为液冷的量产做生产上的准备，预计年底或者2026年初将开始进行量产。”请问：9月GB300批量出货时，鼎通的液冷产品尚未量产，用的是其他家的，这样没有先发优势，那么量产后能够获得的份额会怎样？  答：尊敬的投资者，您好，询价转让请关注公司相关公告；公司液冷产品已小批量出货，后续份额主要看客户需求，谢谢。  7、公司的液散热器是用于芯片还是光模块？是用于服务器还是数据中心？散热器是与公司的连接器集成模块还是单独供应客户？  答：尊敬的投资者，您好，公司的液冷产品主要用于对连接器和光模块信号传递接触面进行散热处理，服务器和数据中心均可以适用；公司生产的液冷产品主要是配套Cage供货给客户，谢谢。  8、能否介绍一下贵公司供应英伟达GB300的液冷组件得产品和性能以及订单情况？谢谢！  答：尊敬的投资者，您好，公司的液冷产品主要用于对连接器和光模块信号传递接触面进行散热处理，主要是配套cage供货给客户。二季度已小批量出货，并已得到客户通知，对液冷进行量产模具的开发。公司已在为液冷的量产做生产上的准备，预计年底或者2026年初将开始进行量产，谢谢。   1. 请问公司液冷产品的价值量多少？   答：尊敬的投资者，您好，目前液冷方案的散热覆盖一般为6-8个框口，液冷方案的散热器不论是产品结构、加工工艺等方面与现有散热器完全不同，价值量也要比现有散热器高出许多。谢谢。 |
| 关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明 | 不涉及 |
| 附件清单（如有） | 无 |