**证券代码：300499 证券简称：高澜股份 编号：2020-001**

**广州高澜节能技术股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及姓名** | 广东丰凡投资管理有限公司 曾培荣  广东丰凡投资管理有限公司 杨家炎  金石投资 胡晗  金石投资 周立津 |
| **时间** | 2020年1月2日 |
| **地点** | 广州市高新技术产业开发区科学城南云五路3号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、董事会秘书：谢荣钦先生  证券投资部人员：郑一丹女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司基本情况介绍**   公司董事会秘书谢荣钦先生向投资者详细介绍了公司的历程及产品运用情况。   1. **问答环节**   **Q1、请介绍下公司的基本情况。**  A:公司成立于2001年，一直专注于电力电子装置用纯水冷却设备及控制系统的研发、设计、生产、销售及售后服务，于2016年2月在深交所创业板上市，为直流输电、新能源发电、柔性交流输配电以及大功率电气传动等多领域客户提供专业的纯水冷却系统产品及服务。  公司作为电力电子装置用纯水冷却设备专业供应商，在湖南岳阳建立了全球规模位居前列的纯水冷却系统产品生产基地。公司参与了5项国家标准和5项行业标准的起草和制定，参与“西气东输”、“西电东送”、“中俄联网”、“巴西美丽山”等众多国家、海外重大工程项目的建设。公司的核心技术应用广泛，在稳固细分市场高市场占有率的基础上，公司强力打造“三新战略”（新产品、新区域、新领域），充分运用公司的核心技术开发新产品、开拓新区域、开辟新领域。公司在热管理领域凭借较强的技术研发能力、行业先发以及规模化优势、优良产品质量及可靠性，为客户提供专业的服务。未来公司将继续聚焦和深耕热管理领域，全场景布局，并充分借助资本市场平台，加快“两海三新”战略布局，创造更多的价值。  **Q2、公司近几年的研发投入情况。**  A: 近几年，公司每年将5%以上营业收入投入到产品研发领域，围绕公司“海上、海外”两海战略和“新产品、新领域、新区域”三新战略方向，打造产品解决方案核心竞争力。  **Q3、请简单介绍下东莞硅翔的情况？**  A：东莞硅翔，成立于2008年5月，是专业从事新能源汽车动力电池加热、隔热、散热及汽车电子制造服务的研发、生产、销售的国家高新技术企业。公司产品主要包括：汽车电池专用加热片、硅胶加热片、PI加热膜、隔热棉、FPC、集成母排、PTC加热器等新能源汽车电池加热及散热产品。  **Q4、相比其他公司，东莞硅翔的竞争优势主要有哪些？**  A: （1）技术和研发优势：东莞硅翔从成立以来，聚焦于新能源热管理系统的完善—陆续研发出FPC、SMT和集成母排，从而更好地升级加热片和水冷板加热集成结构件，提升其性能，降低成本；另一方面，标的公司在电池的安全防范上布局合理，开发出多项隔热棉专利和隔热膜封装工艺。其对行业产品的早期布局更好地服务于液冷系统的建设，并顺应行业新环境的潮流。此外，东莞硅翔与华南理工大学开展产学研的合作模式，保证现有技术的同时不断开发行业内新产品拓展市场并布局未来高端热管理定制系统，生产效率和产品质量稳居行业领先水平。  （2）优质的客户资源优势：东莞硅翔自成立以来积累了宁德时代（CATL）、国轩高科、比亚迪、亿纬锂能、中航锂电等优质的行业龙头客户资源，且长期保持稳定的合作关系。东莞硅翔与客户保持了紧密的合作关系，产品研发过程与客户电池研发基本保持同步。这些客户拥有较大的业务规模、较高的行业影响力、严格的供应商管理体系，采购时会优先考虑其体系内熟悉并且具有良好口碑的供应商。因此，若公司成功在其供应商体系内供货并取得良好的应用效果，相对于其他新进入竞争者将更容易获取后续订单，且形成先发优势。  （3）卓越的管理团队优势：东莞硅翔的管理团队深耕新能源行业多年，拥有扎实的理论知识、丰富的行业资源和实践经验。控股股东、实际控制人严若红2008年创立公司以来，长期专注于新能源汽车热学研究，在企业经营管理方面有着多年的实战经验；研发负责人戴智特先生在加热领域拥有十多年的研究经验。此外，东莞硅翔引进原中国中车等管理人员和技术人才，大大优化了企业团队结构、加强了“企业作战能力”，更好的使理论与实践相结合，从而实现作业高标准、生产高效率、产品高品质。  **Q5、公司在服务器（数据中心）液冷方面进展如何？**  A：目前，公司正在稳步推进服务器液冷业务，持续开拓服务器液冷市场。  **Q6、公司目前的“两海”战略进展如何？**  A：公司积极推进“两海”战略，海外业务方面，先后通过印度电网、沙特电网的合格供应商认证及与ABB签署全球合作协议，顺利完成韩国KEPCO 和印度电网项目，参与巴基斯坦默拉直流工程、土耳其背靠背联网工程等海外的阀冷项目。同时海上业务稳定开拓中，参与江苏如东、江苏大丰、福建兴化湾等海上风电项目。  **Q7、公司未来的战略部署是怎样的？**  A：公司将会根据发展战略并结合自身实际情况考虑在上游产业链以及平行产业链进行战略整合，传播自身优良的创新及技术基因给所有的合作伙伴，为客户提供整体的热管理解决方案，包括但不限于纯水冷却设备、热管理总线、局部高速热传递单元、高可靠性热链接等，充分发挥自身的优势，为客户创造更大的价值以及更佳的性价比。  **接待过程中，公司与投资者进行了充分的沟通与交流，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。** |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年1月2日 |