



证券代码：300499

证券简称：高澜股份

编号：2021-023

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	东吴基金 陈伟斌
时间	2021 年 12 月 24 日 10:00-11:30
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、财务总监、董事会秘书：梁清利先生 证券事务代表：石龙静女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司基本情况介绍 公司副总经理、财务总监、董事会秘书梁清利先生向投资者介绍了公司的产品及生产经营概况。 二、 问答环节 Q1、公司直流水冷业务市占率情况如何？业务未来发展如何？ A：公司在直流水冷领域具有行业先发优势，经过多年积累和发展，凭借突出的技术研发能力和丰富的工程技术实践经验，赢得了良好的行业声誉和品牌知名度，与行业客户建立了长期稳定的合作关系，市场占有率较高。随着特高压电网建设的推进，市场空间有望进一步提升，公司的直流水冷业务也会有更好的发展。

Q2、母公司毛利率下滑的原因是什么？

A：公司与客户签署订单至产品交付间隔的时间比较长，由于客户降价压力及后期原材料涨价等的影响，导致毛利率下滑。针对所面临的不利因素，公司已开始对供应链体系进行整合，保障重要零部件的供应，通过技术迭代、部件国产化替代等途径积极应对。

Q3、公司海上风电业务的客户主要有哪些？

A：公司海上风电水冷产品的客户主要有金风、远景等，在与现有客户保持深度合作的同时，公司也在积极对接新客户，推进市场拓展。

Q4、公司收购东莞硅翔的原因是什么？

A：公司于 2019 年收购东莞硅翔，当时新能源汽车行业虽然处于发展的低谷期，但公司是看好新能源汽车行业未来的发展前景的，另一方面通过东莞硅翔打通公司现有的技术储备在新能源汽车产品中的应用。公司控股子公司高澜创新科技通过和东莞硅翔在动力电池热管理产品方面的协同互补，共同构成新能源汽车的整车热管理，完善公司在动力电池热管理领域的布局。

Q5、东莞硅翔的主营产品有哪些？产能规划如何？

A：东莞硅翔的主营产品包括加热膜、隔热棉、缓冲垫等动力电池热管理产品以及柔性电路板（FPC）、集成母排（CCS）等新能源汽车电子制造产品。为应对新能源汽车行业的迅速发展，东莞硅翔扩充了两个生产园区，目前，将产品生产划分为三个区：电力电子制造生产园区、隔热棉生产园区、加热膜生产园区。今年已对场地、产线等进行了扩充，显著提升了产能水平，以满足市场发展趋势和客户需求。

Q6、东莞硅翔的客户主要有哪些？市场份额如何？

A：东莞硅翔的客户群体以新能源汽车行业为主，与新能源汽车电池厂和主机厂对接，但目前仍以电池厂商为主，涵盖了国内电池业装机量排名前列的企业，如中航锂电、国轩高科、宁德时代、亿纬锂能等。市场份额方面，东莞硅翔在隔热垫和加热膜方面属于行业内的主力供应商，FPC/CCS 类产品的市场占有率也位居前列。而且，东莞硅翔与客户保持紧密的合作关系和密切的技术交流，不断提升产品竞争力，积极推进市场拓展。

Q7、公司储能业务的情况如何？

A：公司储能技术路线以液冷为主，已有基于锂电池单柜储能液冷产品、大型储能电站液冷系统、预制舱式储能液冷产品等技术储备和解决方案，目前面向的客户群体可分为三大类：大型电站类客户、发电公司类客户、工商业客户。公司在积极对接行业客户，进行市场拓展。

Q8：公司服务器液冷业务目前进展如何？

A：随着国内互联网、金融、电力等行业数据中心机柜数量规模的提升，以及国家对大型数据中心 PUE 指标的强制要求，其热管理市场规模也很可观。公司控股子公司高澜创新科技在 ICT 领域已有成熟的产品和解决方案储备，主要包括冷板式液冷、浸没式液冷和集装箱式液冷，目前已实现相关产品的样件及小批量供货。公司将密切关注行业发展趋势，积极对接客户，推进市场拓展。

Q9、未来将如何处理东莞硅翔剩余 49%的股权？

A：公司目前并没有关于东莞硅翔剩余股权的处理决策，未来会综合考虑各方因素，作出既有利于东莞硅翔发展，也符合公司广

	大股东利益的方案。 Q10、公司第一大股东减持的原因是什么？ A：公司第一大股东本次减持是出于个人资金需求的原因，其对公司肯定是看好的，在战略层面也会投入更多的精力并努力做好公司的运营管理，公司各项主营业务的发展及新领域的拓展均有序稳定推进。 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	2021 年 12 月 24 日