



证券代码: 300499

证券简称: 高澜股份

编号: 2022-007

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	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>腾讯会议</u>
参与单位名称及姓名	国盛证券 黄瀚 中欧基金 李帅、罗佳明 南方基金 朱荃扬 丹桂顺资产 李柏逸 广东云杉常青证券 李福磊 芯天下技术股份有限公司 肖塬锟 中信证券 刘易、侯苏洋、张志强、林劼 华夏未来资本 褚天 浙商证券 汪洁
时间	2022年2月24日 腾讯会议交流时间: 9:00-9:50、16:30-17:40 现场交流时间: 10:30-11:30、14:30-16:40
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 证券事务助理: 周浩先生

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发展历程、产品应用及生产经营等情况。

二、问答环节
Q1、公司水冷产品毛利率下滑的原因是什么？后续将如何改善？

A：公司水冷产品的主要原材料为不锈钢、铜、铝等金属，而去年大宗商品价格上涨，导致公司材料成本不断上升，另外市场竞争加剧，客户出于降本的要求，不断对产品进行压价，导致公司产品售价被压制，进而导致利润下滑，影响了毛利率水平。后续公司将加大技术研发和产品升级，并对供应链体系进行整合，保障重要零部件的供应，将相关部件进行有效的国产化替代，以达到降本增效的目的。

Q2、东莞硅翔的竞争优势是什么？

A：东莞硅翔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的研发、生产、销售的国家高新技术企业，核心优势主要体现在研发生产、客户资源和管理团队等方面。

研发生产方面：东莞硅翔不断加强技术研发投入，拥有部分与动力电池加热、隔热、液冷相关的发明专利，稳步提升研发技术水平。同时，硅翔的生产产能位居行业前列，具备较强的快速响应能力和检测能力，产品工艺技术水平高、良品率高、交付速度快，能够保质保量的完成客户的定制化生产需求。

客户资源方面：东莞硅翔作为首批进入新能源汽车加热片生产的厂商之一，自成立以来积累了一些下游动力电池行业的优质客户，且长期保持稳定的合作关系。

管理团队方面：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。公司管理团队、技术研发团队稳定，并不断引进相关领域管理人员和技术人才，持续优化团队结构，提升竞争力。

Q3、东莞硅翔的产能规划是怎样的？

A: 为应对新能源汽车行业的迅速发展，东莞硅翔对产线和生产园区进行了扩充，目前产品生产划分为三个区：电力电子制造生产园区、隔热棉生产园区和加热膜生产园区，显著提升了产能水平，可有效满足市场发展趋势和客户需求。

Q4、公司储能业务的发展现状如何？

A: 公司储能业务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，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。公司在水冷领域深耕多年，拥有突出的技术研发能力、丰富的工程技术实践经验和产能保障，对电网方面的诉求也有深入的了解目前，因而对储能业务的拓展有一定的助益。公司目前积极推进市场拓展，已为相关客户提供样机和产品。

Q5、公司就东莞硅翔剩余股权的处理方式是什么？

A: 公司目前尚未对东莞硅翔剩余 49%的股权作出安排，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。

Q6、公司后续是否实施股权激励计划？

A: 目前公司已实施完毕的回购股份方案目的就是进行股权激励或员工持股计划。公司希望核心员工通过股权激励或持股计划共同参与到公司的发展中来，以此维持团队的稳定性和公司的可持续发展。公司将会综合考虑各方因素适时对回购股份作出安排并

及时履行信息披露义务。

Q7、公司热管理技术的竞争优势是什么？

A：公司作为国内最早聚焦热管理技术创新和产业化应用的企业之一，在液冷领域为行业输出了相关技术标准和设计思路，在长期的发展过程中，公司技术和产品应用场景的打通和系统集成能力得以持续强化，并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。

Q8、公司服务器液冷业务的发展现状如何？

A：公司控股子公司高澜创新科技主要负责服务器液冷的技术研发、产品制造和销售。随着国家相关政策的出台，对大型数据中心 PUE 指标有了强制要求，将推动服务器液冷产品的市场需求。现阶段，公司服务器液冷业务拥有三个解决方案：冷板式液冷、浸没式液冷和集装箱式液冷，产品涵盖了服务器的冷板、水泵、户外机房、冷却塔和空冷器等，基本覆盖服务器液冷全链条的产品需求，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、公司新能源汽车整车热管理业务的规划是什么？

A：公司聚焦全场景热管理，而新能源汽车热管理是公司技术和产品的主要应用场景之一。公司于 2019 年收购东莞硅翔，一方面是因为公司看好新能源汽车行业未来的发展前景，另一方面是为了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的协同互补、资源共享，共同构成公司的新能源汽车整车热管理布局。

Q10、公司风电业务的主要客户有哪些？

	<p>A: 目前公司风电水冷产品的客户主要有金风、远景、湘电、东电等, 在与现有客户保持深度合作的同时, 公司也会积极对接新客户, 推进市场拓展。</p> <p>Q11、东莞硅翔的产品单车价值量是多少?</p> <p>A: 由于不同客户向东莞硅翔采购的产品类型是不一样的, 不同车型使用的产品数量也是有区别的, 受车型、电池的大小和密度、续航里程等因素的影响, 无法精确统计产品的单车价值量。如果将东莞硅翔的加热类、隔热类和 FPC 类产品集合应用于同一辆车上, 单车价值约两千多元。</p> <p>Q12、公司经营性现金流为负的原因是什么?</p> <p>A: 一方面, 东莞硅翔的主要客户为动力电池行业头部企业, 账期相对较长, 而且支付货款时主要使用票据结算方式, 对现金流的影响较大; 另一方面, 母公司 2021 年的水冷产品交付量创历史新高, 主要集中在第三、四季度进行交付, 交付完成后客户有一个产品验收及货款审批的过程, 从而影响了回款的进度。不过, 鉴于公司资信状况良好, 在银行拥有较充足的授信额度, 而且重大客户均与公司保持持续交易并持续付款, 有效的保障了日常流动资金的需求。</p> <p>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》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 2 月 24 日