



证券代码：300499

证券简称：高澜股份

编号：2022-008

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 <u>腾讯会议</u>	
参与单位名称及姓名	安信证券 张真桢 北京衍航投资 杨晓鹏 长城证券 冯文高 华夏理财 刘桂林 华夏未来资本 褚天 深圳市德瑞丰投资 杨孚平 深圳市德远投资 孔钟雪 深圳市唐融投资 杨志煜 深圳市中欧瑞博投资 孙清华 中英人寿 罗智柏 中邮基金 周楠	
时间	2022 年 3 月 1 日 15:00-15:50	
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发展历程、产品应用及生产经营等情况。 二、问答环节 Q1、公司传统水冷业务的发展现状如何？ A：根据近几年的营业收入可以看到，公司传统水冷业务总体是稳定增长的。但去年由于疫情影响，部分项目投资延缓，招标推迟，主要客户的装机量有所收缩，导致公司订单签署和产品交付随之延迟；加之客户压价及原材料价格上涨等多重因素的影响，传统水冷业务的营收和利润均有所下滑。公司将在稳固现有传统水冷业务的同时，不断扩展产品的应用场景，并着重拓展储能和服务器液冷等业务，以使其成为公司主营业务的有力补充。 Q2、东莞硅翔未来的发展规划是什么？ A：技术研发方面：东莞硅翔将持续聚焦新能源汽车动力电池加热、隔热及汽车电子制造，加大研发投入，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；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，后续将在原有的客户基础上，积极寻求与整车厂商的合作，不断拓宽客户范围；产能规划方面：东莞硅翔根据市场需求情况和发展趋势，已对场地、产线等进行了扩充，生产园区增加至三个：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。 Q3、东莞硅翔的主要客户有哪些？ A：东莞硅翔的客户群体以新能源汽车行业的电池厂商为主，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。

Q4、FPC 的单车价值量是多少，未来的增长前景如何？

A: 由于每辆新能源汽车的电量、模组、续航里程不一样，FPC 的用量也不同。主要结构件中除了电芯，就是 FPC/CCS，其在单车上的价值量在 1000 元~1500 元左右，未来随着新能源汽车行业的快速发展，汽车电子市场及动力电池热管理产品的市场空间将更为广阔。

Q5、在“东数西算”的大背景下，公司 ICT 液冷产品的发展前景如何？

A: 在“东数西算”的大背景下，服务器液冷市场的需求将进一步打开。另外，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，这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。

Q6、公司水冷业务将如何进行降本？

A: 公司将在保证部分关键部件不降低质量和功能的前提下，逐步实现国产替代化。目前，公司的技术中心主要任务之一就是对现有产品进行迭代升级；此外，公司也在积极寻找部分价值量高的核心部件供应商进行合作，使产品供应链得到有效保障，进而达到降本增效的目的。

Q7、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。 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	2022 年 3 月 1 日