

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 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	国富基金 杜飞 海通证券 姚望洲
时间	2022 年 3 月 4 日 9:00-9:40
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>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。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q1、公司传统水冷业务是什么？有哪些主要客户？</p> <p>A：公司水冷业务主要包括四大类产品：直流水冷产品、新能源发电水冷产品、柔性交流水冷产品和电气传动水冷产品，其中，直流水冷应用于高压、特高压项目，新能源发电水冷主要应用于风电项目，柔性交流水冷用于 SVC 和 SVG，电气传动水冷可适用煤矿、钢厂、石油等的温控需求。水冷业务主要客户有中电</p>

普瑞、荣信、金风科技、远景能源、许继电气等。

Q2、公司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。

Q3、东莞硅翔的主要产品是什么？有哪些客户？

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，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，如中创新航、国轩高科、宁德时代、亿纬锂能等。

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，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怎样的？

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

	<p>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。</p> <p>Q6、公司水冷业务主要的竞争优势是什么？</p> <p>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。</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 3 月 4 日