

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 | 浙商证券 | 张建民、汪洁 |
| | 招商证券 | 李玲 |
| | 中信建投 | 乔磊、刘永旭 |
| | 中泰证券 | 郑汉林 |
| | 中科沃土基金 | 林茵 |
| | 中金资管 | 朱剑胜 |
| | 中庚基金 | 王啊涛 |
| | 众安保险 | 徐也 |
| | 真科基金 | 张聪 |
| | 云杉投资 | 蔡璐 |
| | 誉辉资本 | 郝彪 |
| | 永赢基金 | 王克道 |
| | 银华基金 | 陈晓雅 |
| | 熠星投资 | 陈天公 |
| | 谢诺投资 | 左佳楠、梁文杰 |
| | 西南证券 | 高宇洋 |
| | 万联证券 | 曾超巩、吴源恒 |
| | 彤源投资 | 张天楠 |
| | 思昊资本 | 张保森 |
| | 深圳纽富斯投资 | 刘伊霞 |
| | 申九资产 | 温晓 |
| | 尚雅投资 | 陈俊 |



| | | |
|----|---|-------------|
| | 尚善资产 | 刘晓鹏 |
| | 上海汇利资管 | 唐玉堂 |
| | 融捷集团 | 邹斌 |
| | 青骊资产 | 吴洋 |
| | 前海开源 | 詹世乾 |
| | 启溪资产 | 黄博 |
| | 诺安基金 | 陈衍鹏 |
| | 翎展基金 | 吴雁宇 |
| | 雷石资管 | 黎景航 |
| | 玖歌投资 | 苏凯 |
| | 菁英时代 | 徐天泽、廖泽略 |
| | 金信基金 | 蔡宇飞 |
| | 华泰资管 | 蔡轩、高渊 |
| | 华能信托 | 刘卓 |
| | 华创证券 | 过云龙、庞天一 |
| | 国元证券 | 凌晨 |
| | 国泰元鑫 | 王懿超 |
| | 国泰君安 | 王瀚 |
| | 广州金控资产 | 陈敏良、刘新华 |
| | 广州慧创蚨祥 | 李伟杰 |
| | 广发证券 | 曹瑞元、纪成炜、邓思艺 |
| | 广发基金 | 吴敌 |
| | 广东竣弘投资 | 陈翔 |
| | 光大证券 | 陈无忌 |
| | 飞云顶投资 | 张春霖、候槿尧 |
| | 德邦资管 | 杜厚良 |
| | 德邦证券 | 苏千叶、申屠旺 |
| | 博时基金 | 李昂 |
| | 安信证券 | 罗松 |
| | 安信基金 | 张鹏 |
| 时间 | 2021年11月2日 腾讯会议交流时间：10:30-11:30；现场交流时间：14:00-16:00 | |

| | |
|---------------|--|
| 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 | 董事长李琦先生, 总经理关胜利先生, 副总经理、财务总监、董事会秘书梁清利先生, 以及公司营销总监、高澜创新科技负责人、东莞硅翔相关负责人等接待交流。 |
| 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> 公司总经理关胜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、结合三季报来看, 公司主营业务情况如何? </p> <p> A: 前三季度, 公司的水冷业务(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)有所下降, 主要是因为疫情影响, 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。叠加客户降价压力、原材料涨价等的影响, 导致营业收入和利润均有所下滑。而另一方面, 得益于新能源汽车的发展, 东莞硅翔的动力电池热管理产品和新能源汽车电子制造产品收入大幅上升, 利润也显著增长。针对当前的不利因素, 公司通过技术迭代、部件国产化替代等途径积极应对, 同时也在着重拓展储能和数据中心液冷等业务, 以使其成为公司主营业务的有力补充。 </p> <p> Q2、公司对于储能的战略布局是什么? </p> <p> A: 公司目前储能的技术路线以液冷为主, 也将积极研发新的技术路线满足市场发展的需求。当前公司重点布局方向为电化学储能水冷, 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。 </p> <p> Q3、公司现有的哪种技术储备切入储能业务的延续性是最好 </p> |

的？

A：一直以来，公司水冷业务的主要客户为大型的电网公司，因此公司非常了解电网方面的诉求。目前，电网公司为储能的主要需求方，因而公司切入储能业务具有一定的先天优势，并提早在储能电池的热管理方面进行了研发布局。后续随着市场的逐步打开，基于公司已拥有的相关液冷技术和产品储备以及品牌影响力等，将有助于储能热管理业务的拓展。

Q4、公司在新能源汽车热管理领域的发展方向是什么？

A：公司在 2018 年提出全场景热管理的战略发展规划，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未来新能源汽车行业的发展前景，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。公司将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、目前公司新能源汽车热管理产品的生产模式是什么？

A：东莞硅翔目前主要有三大类产品：加热类、隔热类和 FPC 类产品，这三类产品都是由东莞硅翔自主研发生产。鉴于不同客户的产品规格参数不同，需要根据不同车型、动力电池的不同结构定制化批量生产配套产品。

Q6、东莞硅翔的产品在单车上的价值有多少？

A：不同客户向东莞硅翔采购的产品是不一样的，不同车型使用的产品数量也是有区别的，因此无法精确统计产品的单车价值量。如果将公司的加热类、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。

Q7、加热膜产品未来的应用前景如何？

A: 市场上的商用车最初多使用 PTC, 但缺点比较明显, 首先是使用 PTC 的成本比加热膜高, 不符合厂商降本的需求; 其次, PTC 重量较大, 会影响单车的续航里程; 此外, PTC 是点状加热, 相较于加热膜的面状加热, 其在均温性上有明显的劣势。东莞硅翔目前有硅胶加热膜、PI 加热膜等更为优化的产品, 公司相信未来加热膜的应用将进一步扩大。

Q8、目前, 气凝胶市场利润率较高, 在隔热垫单价下降的趋势下, 公司会新增气凝胶业务板块吗？

A: 隔热垫是东莞硅翔早期与客户共同开发的批量应用于汽车上的隔热产品, 随着产品销售量的上升, 单价下降是必然的趋势。东莞硅翔目前并没有计划投入气凝胶的研发生产中, 现阶段公司将继续集中资源研发拓展主力产品线, 在品质管理、自主研发、技术水平、新材料应用等方面保持行业领先, 降低产品成本, 增强客户粘度, 努力提高市场占有率。

Q9、东莞硅翔的设备是从市场购买的还是自主研发的？

A: 东莞硅翔以自主研发的设备为主, 包括产品实验、试制等特殊设备, 约有 60% 都是公司自主研发, 而市场上买不到的设备。

Q10、东莞硅翔产品的市场份额和产能规划是怎样的？

A: 目前, 东莞硅翔的加热膜、隔热垫和 FPC 类产品的市场份额都是位居前列的。根据市场的需求情况和趋势预测, 东莞硅翔在场地、生产线、组织架构等方面都已做好前瞻性的规划, 以满足行业发展的需求。

Q11、东莞硅翔剩余股权的处理方案是什么？

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。

Q12、高澜创新科技目前人员规划是怎样的？

A: 目前，高澜创新科技在 ICT 业务方面是由博士和行业内经验丰富的人才带队；在新能源整车热管理业务方面，也由从一线主机厂过来的博士带队；同时，高澜创新科技的团队中涉及新能源汽车质量、供应、项目管理、产品管理等的工作人员也都具有丰富的经验。公司多年来积累的技术队伍与外部引进人才一起构成高澜创新科技强有力的基础支撑。

Q13、东莞硅翔的客户结构是怎样的？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。而且，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在提升。

Q14、公司有没有参加发电企业储能热管理项目的招标？

A: 公司积极参与市场的储能项目招标，目前也有作为水冷配套方参与投标的发电企业储能热管理项目。鉴于当前不少项目的容量比较小，还是以风冷为主，液冷的占比比较低。

Q15、电力企业热管理选择液冷的原因是什么？

A: 使用液冷更为节能环保、稳定可靠，并可以延长机器的使用寿命；此外，储能电站使用液冷可以更好的提高电池性能的可靠性并延长电池的使用寿命，达到节能高效的目的。

Q16、FPC 在新能源汽车单车上的使用量是多少？与哪些因素有关？是如何计价的？

A: FPC 的主要功能是采集电流、电压和温度等关键信息，是与

模组配套使用的。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，计价方式主要是按照产品的原材料用量、面积以及设计结构等综合计算的。

Q17、公司的费用情况如何？

A: 公司三季度的销售费用和管理费用是下降的，由于公司加大对新领域的研发投入，导致研发费用出现一定的增幅。

Q18、公司为何投资知汇云项目？

A: 公司控股子公司高澜创新科技在服务器液冷方面具有技术和产品储备，而知汇云是从事医疗大数据的公司，其主要客户每年会有信息化的投入用于服务器和数据中心的建设。公司希望能通过知汇云的客户渠道进行引流，拓展推广公司的服务器液冷产品。

Q19、高澜创新科技在ICT领域的产品研发进度怎样？

A: 高澜创新科技的ICT业务主要有三个解决方案：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。

Q20、公司是否考虑扩充产品品类来提高利润率？

A: 水冷产品的核心部件是公司在产业链上的拓展方向，有助于加强公司对成本及交期等的控制，提高公司的核心竞争力。

Q21、东莞硅翔各类产品的盈利能力分别如何？

A: 目前，盈利能力由高到低依次为FPC/CCS、加热类产品、隔热类产品，产品的毛利率与工厂管理、团队协同、生产效率和产品开拓等密切相关，公司产品的品质在行业内也是非常有竞争力

| | |
|----------|--|
| | <p>的，对未来发展充满信心。</p> <p>Q22、母公司的产能是否能满足市场需求？</p> <p>A：公司水冷产品的生产基地是岳阳高澜，其目前的生产能力是 有余量的，而且生产的部分产品是具有通用性的，部分产线可以 直接转移到储能产品的生产中来，公司也在规划新建储能产线。</p> <p>Q23、公司未来会通过什么手段实现降本？</p> <p>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，实 现国产替代化；公司的技术中心主要任务之一就是对产品进行迭 代升级以降低成本；此外，公司也在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。</p> <p>Q24、母公司未来新业务发展规划是怎样的？</p> <p>A：公司目前有三个重点投入的领域：储能、服务器液冷、新能 源汽车热管理。（1）公司在储能热管理领域积极布局，拥有成 熟的液冷产品，后续随着储能市场空间的打开，储能业务也会更 好的推进。（2）公司的服务器液冷业务在浸没式液冷和冷板式 液冷上已有相关技术储备和产品交付，并在积极对接相关客户的 服务器建设需求。（3）公司的新能源汽车热管理将通过液冷、 隔热、加热等的集成为客户提供系统的解决方案。</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 | 2021 年 11 月 2 日 |