



证券代码：300499

证券简称：高澜股份

编号：2021-019

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及姓名	博时基金 国盛证券	金晟哲、蔡滨、蒋娜、郭晓林、 肖瑞瑾、黄继晨、陈曦、李昂 黄瀚、王灿
时间	2021 年 11 月 19 日 10:30-12:00	
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 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、公司在液冷领域的优势是什么？</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，公司的研发投入和技术队伍一直保持较高的比例水平，主要产品均拥有自主知识产权，并且达到国内先进水平，其中部分产品达到国际先进水平。在长期的发展过程中，公司技术和产品应用场景的</p>	

打通拓展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。

Q2、公司储能产品的主要客户有哪些？

A: 由于用电存在峰谷波动，且占比日渐提升的新能源发电波动性也较大，电网负荷需要有效的平衡方案，由此激发了不同群体对储能需求的提升。公司积极拓展储能业务，目前面向的客户群可分为三大类：大型电站类客户、发电公司类客户、工商业客户。

Q3、公司未来的业务规划是什么？

A: 公司聚焦全场景热管理，产品的应用领域不断扩充。其中，储能、服务器液冷和新能源动力电池热管理是公司着重拓展的领域。（1）储能方面：随着能源结构的深度调整，储能市场空间进一步打开。公司已拥有成熟的液冷产品，后续将加大对供应链和生产基地的战略投资，并积极对接行业客户，进行市场拓展。

（2）服务器液冷方面：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负责研发 ICT 热管理技术和相关产品，并进行业务拓展。（3）新能源动力电池热管理方面：随着新能源汽车新车销量渗透率的提高，将进一步加大市场对新能源汽车热管理的需求。东莞硅翔和高澜创新科技产品的协同互补，共同构成公司在动力电池热管理领域的布局。

Q4、东莞硅翔产品的单车价值量是多少？

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。

Q5、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恰处于发展的低谷期，收购的主要原因是公司需要打通新的热管理应用场景，而东莞硅翔主营的隔热类和加热类产品与高澜股份的水冷业务可以形成产业互补和协同，增强公司的持续盈利能力，推动公司全场景热管理战略发展规划的实施。

Q6、公司对东莞硅翔剩余股权的安排是什么？

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。

Q7、岳阳高澜的产能现状如何？

A：岳阳高澜作为公司水冷产品的主要生产基地，目前的生产能力是有余量的，另外在公司技术团队和研发团队的密切配合下，公司现阶段的产能可满足市场客户的需求。

Q8、公司主要产品的交付期限是多长？

A：水冷产品的交付时点受项目的投资安排、工程进度等因素影响，直流水冷产品的交付周期较长，新能源发电水冷、柔性交流水冷、电气传动水冷以及储能产品等的交付周期相对较短。整体而言，交付周期在 1~12 个月之间。

Q9、结合三季报，公司营业收入增长，利润下滑的原因是什么？

A：一方面是受疫情影响，部分项目投资延缓，招标推迟，主要客户的装机量有一定的下滑，相关订单签署和产品交付亦有所推迟。另一方面，受客户压价及大宗商品等原材料价格上涨的影响，公司产品售价不断被压制，而成本却在提升，因此导致利润下滑。



	<p>公司将在保证部分关键零部件不降低质量和功能的前提下，陆续实现国产替代化。现阶段，公司技术中心的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。</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 19 日