

证券代码：300499

证券简称：高澜股份

编号：2023-001

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：李琦先生 董事、总经理：关胜利先生 财务总监：黄光明先生 董事会秘书：王杨阳女士 独立董事：卢锐先生 保荐代表人：拜晓东先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 5 月 12 日（星期五）15:00 -17:00 在全景网“投资者关系互动平台”举行 2022 年度网上业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问答环节内容如下： Q1.请问李董，今年一季度公司 IDC 液冷方面有实际的出货量或者订单吗？相比去年是否有放量？ A： 尊敬的投资者，您好！公司具体经营业绩情况请参考公司于

2023 年 4 月 26 日在巨潮资讯网上披露的 2023 年第一季度报告，公司会按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

Q2.中科曙光依靠和曙光的关联关系可以获取集团内部的 idc 液冷订单，公司作为行业新入者，不具备这方面的先天优势，公司通过哪些方面来获取订单，目前取得了些什么样的效果，请李董详细谈一下，谢谢

A: 尊敬的投资者，您好！公司一直以来致力于全场景热管理设备的研发、设计、生产和销售。公司在技术、规模、产品质量、品牌、服务及企业管理方面形成了较强的竞争优势。谢谢您的关注。

Q3.请问李董，贵公司一直强调自己是液冷生态基础设施配套单位，那么请问贵公司在诸多液冷生态基础设施配套单位比如曙光数创、中石科技、网宿科技等公司里的地位如何？竞争优势在什么地方？体现在液冷设施产品的优质上还是产品服务的完善上？

A: 尊敬的投资者您好！基于目前的市场液冷投放量上来看，液冷供应商不敢言地位。已经投运的应用液冷技术的数据中心，主要还是以试点为主，真正的规模化部署量较小，希望在未来的规模化部署背景下，公司能凭借丰富的液冷设计及制造经验，以成熟的产品机制、快速的响应能力赢得用户信赖。谢谢您的关注！

Q4.请问贵公司当前液冷服务器方面的布局是怎么样的？有没有已经落实的订单？有没有部署的数据中心龙头案例？

A: 尊敬的投资者您好！公司在多年前就一直关注 IDC 液冷赛道，对此公司也一直进行研发储备，包括与多方公司进行联合开发。公司以“聚焦全场景热管理技术创新和产业化”为使命，公司将持续加大在电力领域、储能领域、数据中心领域投入。感谢您的关注！

Q5.投资者毕竟不是专业人士，所以不太了解整个行业的情况，

关总作为业内专家，您能否谈下目前在 **idc 液冷领域国内的头部公司大致有哪些？公司大致处于一个什么位置，这不是属于商业机密，只是一个对行业的大致看法，请关总正面予以回答**

A: 尊敬的投资者您好！业内百花齐放。液冷一直以来是个细分行业，友商不多，从传统领域切换到 IDC 领域的厂家也不多。目前，公司是 IDC 领域中从事液冷最久的解决方案提供商之一，在业内也会积极发挥自身的优势，以期促进行业的进步。同类的解决方案提供商还有英维克、申菱环境还有曙光数创等。感谢您的关注！

Q6.请问贵公司在液冷服务器解决方案方向的市场定位以及市场预期是怎么样的？请正面回复一下贵公司的情况

A: 尊敬的投资者，您好！公司一直致力于全场景热管理设备的研发、设计、生产和销售，产品应用领域包括传统直流输电、新能源发电、大功率电气传动、石油石化、轨道交通、军工船舶、医疗设备、数据中心、储能电站等。公司在技术、规模、产品质量、品牌、服务及企业管理方面形成了较强的竞争优势。感谢您的关注！

Q7.公司刚进入 IDC 液冷赛道，关总对这个赛道的前景如何看待，目前这块市场的竞争如何，行业目前的头部企业有哪些，公司在这个领域目前处于一个什么地位？谢谢

A: 尊敬的投资者您好！公司在很多年前就一直关注 IDC 液冷赛道，也一直坚信此领域前景广阔。对此公司也一直进行研发储备，包括与多方公司进行联合开发。对于 IDC 领域，相信大家都有关注行业相关资讯，此行业对于液冷的需求也不是近几年才提出，公司也是在很多年前就对此行业较为关注。随着科技的进步，智能化水平的日益提高，对于网络、信息、计算等需求会越来越高，公司始终坚定不移地走液冷路线也正是对于散热领域的一个正向预期。谢谢您的关注！

Q8.你好，从公司决策来看，卖硅翔是一个好的决策，但如果硅

翔后面不上市，就很亏了。公司是否与其他大股东达成协议，全力推动硅翔上市？

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和肯定。公司将与东莞硅翔其他股东共同努力，提升东莞硅翔经营业绩，实现股东价值最大化。感谢您对公司的关注！

Q9.请问关总，IDC 液冷行业未来三年的增长率大概多少，行业规模能做到多大？谢谢

A: 尊敬的投资者您好！敬请关注行业权威资讯，相信来自于用户及服务器厂家的预测会更准确。感谢您的关注！

Q10.贵司液冷方面与曙光数创相比，有无优势？

A: 尊敬的投资者，您好！各个厂家都会有自己的市场定位及市场预期，不同厂家路线有所不同，服务器厂家的核心永远在服务器，而公司的重心在于液冷基础设施配套。公司一直以来致力于全场景热管理设备的研发、设计、生产和销售。公司在技术、规模、产品质量、品牌、服务及企业管理方面形成了较强的竞争优势，公司坚信在这领域的积累能让我们脱颖而出。

Q11.请问李董，贵公司涉及液冷技术的产品主要有哪几种？相关技术指标、能效水平如何，是否支持商业化部署的规模？

A: 尊敬的投资者您好！公司 IDC 领域液冷产品主要分为两种路线，分别为冷板式液冷和浸没式液冷，覆盖相关技术路线的全产品链。在冷板式液冷上，主要提供全套解决方案及对应的液冷板、Manifold、二次侧管网、CDU、一次侧管网以及冷塔等设备。液冷部分的 PUE 小于 1.2，按核算常规在 1.15 左右，从均温均流、密封性、可靠性、可维护性等方面看都能满足客户需求，冷板式液冷在业内已经启动商业化部署。在浸没式液冷上，主要提供全套解决方案及对应的 Tank、二次侧管网、CDU、一次侧管网以及冷塔等设备。液冷部分的 PUE 小于 1.1，按核算常规在 1.05 左右，从均温均流、密封性、可靠性、可维护性等方面看都能满足客户需求，商业化的部署主要还是受浸没式服务器及工质成本

较高影响,但从综合能效及运维角度看,浸没的优势远大于冷板,单从公司供应的设备上来看,公司具备批量化生产的能力。感谢您的关注!

Q12.公司今年在液冷方面订单如何?

A: “十四五”期间,国家电网规划建设“24 交 14 直”共 38 条特高压工程,总投资达 3,800 亿元。公司具体经营情况请详见公司定期报告。感谢您对公司的关注!

Q13.公司一季度的液冷服务器订单履行情况怎么样

A: 尊敬的投资者,您好!公司具体经营业绩情况请参考公司于 2023 年 4 月 26 日在巨潮资讯网上披露的 2023 年第一季度报告。感谢您的关注!

Q14.请问李董,贵公司的液冷产品是标准化预制还是定制产品?其应用场景又是哪里?

A: 投资者您好!公司的生产模式分为定制化生产、定型产品标准化生产两种。公司主要以定制化的生产模式为主,在定制化设计和制造的基础上,为满足同一客户对某一类型水冷设备批量化的需求,在定制化产品定型后进行标准化的生产。谢谢!

Q15.请问李董,贵公司液冷产品未来前景光明,对于未来 1-5 年有什么目标和规划?是否有考虑新增液冷产品生产产线?

A: 尊敬的投资者,您好!公司一直致力于全场景热管理设备的研发、设计、生产和销售,产品应用领域包括传统直流输电、新能源发电、大功率电气传动、石油石化、轨道交通、军工船舶、医疗设备、数据中心、储能电站等。公司会持续加大在电力领域、储能领域、数据中心领域投入。感谢您的关注!

Q16.据公司了解,曙光数创,浪潮等介入液冷是否只是作为集成商?本身液冷所需的诸如 tank,管道,冷却系统冷却塔等设备,上述两家公司并不生产,需要代工或者向上游采购?

A: 尊敬的投资者,您好!公司服务器液冷业务目前拥有两种解决方案:冷板式液冷解决方案和浸没式液冷解决方案,根据客户

的不同需求我司会提供相应最具性价比的解决方案。感谢您的关注！

Q17.公司一季报已经公布，由于在产品分类上不是很详细。我想请问关总，在一季报主营收入及合同负债里有没有 idc 液冷的收入？大概有多少，同比和环比是否有增长？

A: 尊敬的投资者，您好！公司已严格按照深圳证券交易所信息披露格式对 2023 年一季度报告收入进行了披露。感谢您对公司的关心！

Q18.请问李董，公司年报季报反映，公司员工数一季度大量增加，特别是一线工人增加了几百人，请问是什么原因呢？

A: 投资者您好，公司 2023 年第一季度员工数量未对外披露，如有重大信息变化公司将及时披露。感谢您对公司的关注！

Q19.公司在液冷方面具体有什么布局？

A: 尊敬的投资者，您好！公司以“聚焦全场景热管理技术创新和产业化”为使命，历经多年发展已为电力电子行业热管理整体解决方案提供商，公司会持续加大在电力领域、储能领域、数据中心领域的投入，以拓宽公司产品的应用场景。感谢您的关注！

Q20.请李董介绍一下公司液冷的市场地位，多家券商研究报告认为贵公司是液冷市场龙头公司，李董是否认可这一评价？谢谢！

A: 投资者您好！高澜专注液冷的研发及生产已逾 22 年，从早期的研发开始已与部分业内知名企业进行合作，以期达成行业液冷的产业化目标。公司坚信液冷的应用是会逐步扩大，从传统的电力领域到新能源行业以及到 IDC、储能，液冷，应用也逐步广为人知，这也是科技发展的必然，散热问题会逐步被重视，这也与我司的聚焦全场景热管理技术创新和产业化的战略目标相符，在 IDC 领域液冷的部署也是我司几年内的重要部署之一。感谢您的关注！

Q21.请问目前在手液冷订单有多少？有没有数据龙头企业的部署案例？是否与字节、华为有液冷服务器订单来往

A: 尊敬的投资者您好！基于商业保密原则，涉及具体项目客户的信息，公司不便回复。请您关注公司公告，以披露的信息为准。感谢您对公司的关心与支持！

Q22.公司投资者现在担心的是 IDC 及储能液冷领域总体市场规模不大，而且公司全力进入这种小规模领域，能不能满足公司的发展，目前 IDC 液冷行业的竞争是否充分，赛道是否拥挤？国内做这一块的头部厂商大概有哪些，而公司在这里面处于一个什么地位？请关总详细回答一下。

A: 尊敬的投资者，您好！公司以“聚焦全场景热管理技术创新和产业化”为使命，为聚焦主业，公司将加大在电力领域、储能领域、数据中心领域投入。感谢您的关注！

Q23.股价跌跌不休，公司高管违规减持。现请问：1 一季度签下哪些订单。2 国外客户公司是哪家？3 研告说贵公司服务器液冷产品供货字节跳动并进入了华为的采购体系，请问是否属实？

A: 尊敬的投资者您好！具体的项目客户信息，基于保密原则，公司不便回复。一季度的具体经营情况，公司已披露一季报。感谢您的关注！

Q24.请问卢董，作为公司独立董事，公司股东高荣荣的违规减持给公司在资本市场带来负面影响，以及给投资者带来重大损失的问题，请问怎么看待？

A: 尊敬的投资者您好！股东高荣荣女士为公司 IPO 时的特定股东，深交所已于 2023 年 5 月 4 日向高荣荣女士出具监管函，予以提醒。感谢您的关注！

Q25.公司二季度有没有新的液冷服务器相关订单？当前市场占比预估能去到多少？相比于行业龙头曙光数创差距多大？

A: 尊敬的投资者，您好！公司第二季度具体经营情况将于 2023 年上半年结束之日起两个月内进行披露，敬请关注公司后续在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《2023 年半年度报告》。感谢您的关注！

Q26.公司 23 年水冷业务能否恢复到疫情前的水平？

A: 2023 年电网建设明显提速，直流水冷却设备行业景气度明显提升，公司水冷业务将显著增加。感谢您对公司的关注！

Q27.这个问题请李董事长回答，公司公众号新闻，公司首批批量化海外液冷中心系统出口订单发货，这个新闻是真的吧？因为市场目前传言是否是为了配合减持的新闻，请李董事长澄清一下，公众号数据中心液冷设备出口这新闻是否真实？谢谢

A: 尊敬的投资者您好！公众号信息属实，为公司首个海外批量化项目。感谢您的关注！

Q28.贵公司二季度有没有接到新的液冷订单？

A: 尊敬的投资者，您好！公司第二季度具体经营情况，敬请您关注后续公司披露的半年报。感谢您的关注！

Q29.关于市场传言的定增事项，能否说一下情况

A: 尊敬的投资者，您好！公司目前正积极推进定增工作，敬请关注后续公告。感谢您的关注！

Q30.请问李董，贵公司现在产能满产满销吗？

A: 尊敬的投资者，您好！2022 年度公司电气机械及器材制造业相关产品的生产量约为 4,209 套。根据业务发展和客户需求，公司会合理规划产能。感谢您的关注！

Q31.网传贵公司液冷订单大幅下跌，是否属实？

A: 尊敬的投资者，您好！公司液冷业务一切正常。感谢您的关注！

Q32.关于董事违规减持 3000W 被立案调查的事情进展如何？

也就因为此次违规减持后 让公司股价持续下跌超过 30%、今后能有怎么样的处罚措施？

A: 尊敬的投资者您好！股东高荣荣女士为公司 IPO 时的特定股东，不是公司董事。高荣荣女士未被立案调查。深交所已于 2023 年 5 月 4 日向高女士出具监管函，予以提醒。谢谢您的关注！

Q33.请问公司股价最近为何接连大跌

A: 投资者您好! 上市公司股价受到宏观经济、市场波动以及其他多方面因素的影响, 公司生产经营情况一切正常。感谢您的关注!

Q34.公司二季度有没有新的液冷服务器相关订单? 当前市场占比预估能去到多少? 相比于行业龙头曙光数创差距多大?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司第二季度具体经营情况将于 2023 年上半年结束之日起两个月内进行披露, 敬请关注公司后续在巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 披露的《2023 年半年度报告》。感谢您的关注!

Q35.李董如何看待公司近期股价六连阴, 一周时间股价跌幅高达 40%, 是市场不看好公司卖掉最优质的盈利资产, 而全面押注液冷?

A: 尊敬的投资者, 您好! 上市公司股价受到宏观经济、市场波动以及其他多方面因素的影响, 公司生产经营情况一切正常, 并将继续努力做好各项经营管理工作, 积极向市场传递公司价值, 争取更好的业绩回报广大投资者。感谢您的关注!

Q36.李董, 请问贵司剥离子公司后, 未来靠什么恢复营收? 以及公司的浸没式液冷产品目前量产情况如何, 贵司最近是不是订单大跌?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司将持续加大在电力领域、储能领域、数据中心领域投入, 以拓宽公司产品的应用场景, 作为主营业务收入的有利补充。谢谢!

Q37.请问关总, IDC 液冷领域目前很多服务器厂商也在介入, 比如曙光浪潮这种, 根据公司及您个人对这个行业的了解, 上述服务器厂商的定位应该是集成商吧, 因为比如浸没式液冷需要 tank, 管道, 模块及控制单元以及水塔等设备, 服务器厂商应该不会去生产这种, 只可能采购或代工, 而公司在生产这种, 能不能理解为液冷领域, 公司也可能充当这些服务器厂商的设备提供商的角色?

A: 尊敬的投资者，您好！每个厂商都有对自身领域的业务定位，业内也是讲究生态的，如何在 IDC 建立液冷生态也是业内的讨论之一。公司一直定位为基础设施配套单位，液冷相关设备是公司的主营业务，顺应市场的需求，做好角色转变也是必不可少。感谢您的关注！

Q38.近期有相当多的券商报告提及，公司在 IDC 液冷领域已经获取了抖音的订单，并且在接触阿里，华为等公司，也在认证阶段，请问实际情况是这样的吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司会按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

Q39.请问李董，公司在数据中心液冷领域，目前主动接触了国内外哪些客户，实际进展大概是怎么样的，之前在芯动科技的官网有报道，公司和芯动科技签订了战略合作协议，请问和 gpu 厂商达成战略合作对公司推广 IDC 液冷的实际好处在哪里？谢谢

A: 尊敬的投资者，您好！公司将按照相关法律法规的要求，在合同金额满足披露要求时，及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

Q40.请问李董，公司今年开始放弃新能源车业务，全力押注液冷行业，公司在这方面进行过调研和预测吗？根据公司预测，这块市场大致有多大的容量，目前在 IDC 液冷赛道很多服务器商也在介入，比如中科曙光和浪潮，公司对比这些专业厂商有什么优势，靠什么去竞争？

A: 尊敬的投资者，您好！新能源汽车热管理是公司的发展方向之一，在市场的部署中也是关键一环。对于 IDC 领域，相信大家都有关注行业相关资讯，此行业对于液冷的需求也不是近几年才提出，公司也是在很多年前就对此行业较为关注。随着科技的进步，智能化水平的日益提高，对于网络、信息、计算等需求会越来越高，公司始终坚定不移的走液冷路线也正是对于散热领域的一个正向预期，也正是我们的坚持，让我们拥有了将近 22 年

的液冷应用经验，这也是我们宝贵的财富。

Q41.东北证券及浙商证券以及东方财富证券在他们的公司研报里,均提到了公司已经获取了字节跳动以及万国数据的一些数据中心液冷订单, 请问李董这些是否属实?

A: 尊敬的投资者您好! 基于商业保密原则, 涉及具体项目客户的信息, 公司不便回复。敬请您关注公司公告, 以披露的信息为准。感谢您对公司的关心与支持!

Q42.请问贵公司相比于液冷服务器行业内的曙光数创,在液冷服务器这一块有没有竞争优势? 请问贵公司当前液冷服务器的市场份额能占多少? 请问贵公司是否有字节/华为的液冷服务器订单在交付? 又或者说有没有其他数据龙头企业的液冷服务器部署案例?

A: 尊敬的投资者, 您好! 各个厂家都会有自己的市场定位及市场预期, 不同厂家路线有所不同, 服务器厂家的核心永远在服务器, 而公司的重心在于液冷基础设施配套。公司一直以来致力于全场景热管理设备的研发、设计、生产和销售。公司在技术、规模、产品质量、品牌、服务及企业管理方面形成了较强的竞争优势, 公司坚信在这领域的积累能让我们脱颖而出。

Q43.公司公众号有个公司首批海外批量化数据中心液冷系统出口发货的新闻,在这里请问下李董具体是什么公司的订单呢? 网上有券商的纪要说是万国数据马来西亚项目的,请问是否属实?

A: 尊敬的投资者您好! 基于商业保密原则, 涉及具体项目客户的信息, 公司不便回复。敬请您关注公司公告, 以披露的信息为准。感谢您对公司的关心与支持!

Q44. 1,你公司在微信视频号上发的数据中心液冷设备发往国外,客户是哪家公司? 你公司提供了液冷啥设备? 2,你公司进入数据中心液冷行业取得了哪些成绩? 3,2022 年度和 2023 年度一季度, 贵公司在数据中心液冷行业取得了哪些合同订单, 客户分别是谁? 4,东北证券 4 月份发的研报说贵公司服务器液冷产品供货

字节跳动并进入了华为的采购体系，属实吗？5, 贵公司在服务器液冷产业的发展上有何规划？以及你公司的优势？

A: 尊敬的投资者您好！基于商业保密原则，涉及具体项目客户的信息，公司不便回复。请您关注公司公告，以披露的信息为准。公司控股子公司高澜创新科技负责数据中心液冷产品的研发、生产及制造，现有冷板式液冷和浸没式液冷两种解决方案，均有批量应用。我司产品涵盖了一次侧的冷却塔、空冷器、管网及二次侧的 CDU、管网、Manifold，根据用户的需求进行选配供应。作为液冷的支撑企业之一，公司专注液冷的研发及生产已逾 22 年，从早期的研发开始已与部分业内知名企业进行合作，以期达成行业液冷的产业化目标。公司坚信液冷的应用是会逐步扩大，从传统的电力领域到新能源行业以及到 IDC、储能，液冷，应用也是逐步广为人知，这也是科技发展的必然，散热问题会逐步被重视，这也与我司的聚焦全场景热管理技术创新和产业化的战略目标相符，在 IDC 领域液冷的部署也是我司几年内的重要部署之一。感谢您的关注！

Q45.不知道公司在深交所互动易上进行投资者关系管理的是公司证券部工作人员还是公司董秘王女士，很多公司投资者在互动易上感觉和公司沟通存在困难，一些没有涉及到违规的提问，经常都被以请参阅公司一季报或者请看相关公告等回复搪塞，完全起不到有效沟通的作用，投资者经常感动问了等于没问，请李董重视和公司投资者的交流沟通，毕竟中小投资者是公司的基石

A: 尊敬的投资者，您好！公司十分重视投资者的提问，在保证公平、公正、公开的原则下，公司的每一次回复均经过各相关负责人审核后报出。感谢您的关注！

Q46.公司和华为，抖音有合作吗？

A: 尊敬的投资者您好！基于商业保密原则，涉及具体项目客户的信息，公司不便回复。请您关注公司公告，以披露的信息为准。感谢您对公司的关心与支持！

	<p>Q47.字节订单是否属实</p> <p>A: 尊敬的投资者您好！基于商业保密原则，涉及具体项目客户的信息，公司不便回复。请您关注公司公告，以披露的信息为准。感谢您对公司的关心与支持！</p> <p>Q48.近期有无机构到贵司调研液冷服务器情况</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司近期未组织券商调研，如有相关机构至公司调研，公司将及时在深圳证券交易所互动易平台披露相关内容。感谢您的关注！</p> <p>Q49.公司股价跌跌不休，是否最近的经营状况出现问题了</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营情况正常，感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 12 日