

	同犇投资 山水基金	林烈雄 周筱芸
时间	2023 年 5 月 19 日 10:00-12:00	
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	总经理：关胜利先生 董事会秘书：王杨阳女士 证券事务代表：钟晟先生	
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基本情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q1.公司目前服务器液冷订单情况以及对未来市场空间的展望？</p> <p>A：公司相关应用场景液冷订单均在有序推进。公司在多年前就一直关注 IDC 液冷赛道，相信未来液冷的占比会持续增长。公司努力把相关产线的产能提高，不断完善供应链使自身具备应对大规模订单的能力，做好充足的事前质量验证，以满足客户的需求。</p> <p>Q2.服务器液冷产品与储能液冷产品是共用生产线的吗？</p> <p>A：两者不共线，但也并不是完全独立的产线，存在部分关键工序会有共线。公司也在不断加大研发投入，钻研自动化生产产线及设备，提高生产水平和供应链管理水平。</p> <p>Q3.目前公司数据中心液冷订单客户更多是终端厂商还是运营商？</p> <p>A：目前公司承接的业务大多是来自于互联网用户，运营商的需求还待进一步大量释放。这两块都是公司液冷产品的关键用户，</p>	

公司在市场上作了针对性部署，相信未来会成为重要的增长点之一。

Q4.公司在新能源发电领域的相关产品和布局是怎样的？

A: 新能源发电水冷产品是用在风力发电机组的变流器、发电机、光伏发电逆变器等新源发电核心设备的冷却。公司拥有海上风电和陆上风电的成熟解决方案及技术储备。目前，陆上风电的市场竞争较为激烈，海上风电项目正逐步向大兆瓦、大功率迈进，对水冷的需求也将进一步扩大，公司也更聚焦于大功率海上风电项目。

Q5.公司涉猎的应用场景较多，产品类型也比较多，怎么满足不同产品成本管理及供应链管理的要求？

A: 近几年，公司投入大量的精力在核心物料的精准选择和零部件标准化上，以满足不同产品在不同场景共性及差异化的需求，并持续提升供应链管理的效率。内部管理系统已将 ERP 升级为 SAP，能更有效地响应不同应用场景客户的需求。

Q6.公司持有东莞硅翔剩余 18.0645%股权处理方式是什么？

A: 公司目前尚未对东莞硅翔剩余股权作出具体安排，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.公司去年数据中心液冷和储能液冷收入大概是多少？

A: 在 2022 年，IDC 和储能业务占公司整体收入规模相对较低，所以公司还是延续以往的业务划分。若单独拆分，并不一定能帮助投资者客观地理解公司业务经营情况。

Q8.液冷行业今年竞争会比较激烈，在这样的竞争背景下，公司如何应变？

	<p>A: 在液冷行业, 公司有丰富的设计及制造经验, 以成熟的产品机制和快速的响应能力来构建差异化优势。同时, 公司坚持对液冷的研发投入, 进一步提升规模化生产能力。</p> <p>Q9.公司屏蔽泵产品的优势在哪里?</p> <p>A: 公司屏蔽泵产品具有低噪音、无泄漏、免维护等优点。</p> <p>Q10. 请介绍一下公司目前储能业务的布局?</p> <p>A: 公司在储能电池热管理技术方面持续投入研发, 当前公司重点布局方向为电化学储能, 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>本次交流没有出现未公开重大信息泄露的情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 19 日