

证券代码：300499

证券简称：高澜股份

编号：2025-003

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”（ https://ir.p5w.net ）参与 2025 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2025 年 9 月 19 日（周五）15:30~17:00 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：李琦先生 董事、总经理、财务总监：关胜利先生 董事会秘书：王杨阳女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2025 年 9 月 19 日参加了 2025 广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动暨辖区上市公司中报业绩说明会活动，问答环节的具体内容如下：</p> <p>Q1.请介绍高澜股份液冷服务器技术路线包含哪些，在行业处于什么地位，在手订单有多少，其中是否有北美大厂订单。</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司目前可提供以冷板式和浸没式为主的多种数据中心液冷解决方案，具备从散热架构设计、设备集成到系统调试与运维的一站式综合解决方案的能力，可将 PUE 值控制在 1.1 以内。截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额约为 11.39 亿元，谢谢！</p> |

Q2.公司设立了新加坡、美国两个营运公司，意味着公司未来业务开拓的重点方向是海外市场，一个东南亚、一个南美市场，请问目前是否有进展，获得了意向性项目协议？

A: 尊敬的投资者，您好！公司将立足中国，拥抱全球，以新加坡为东南亚枢纽、美国为北美支点，逐步向欧洲、南美等新兴市场辐射，在全球直流输电、海上风电、数据中心及新型储能等领域稳步发展，逐步扩大海外市场规模。关于公司具体订单情况请关注公司公告。谢谢！

Q3.公司在液冷方面的技术实力如何，和国内的公司做比较的话公司的液冷全球布局的现状是如何的？有开始供货给国际科技公司么？比如英伟达。现在公司的液冷占公司的营业收入是多少？未来在液冷的投入是如何规划的？

A: 尊敬的投资者，您好！公司具备自主创新能力，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。公司 2025 年上半年营业收入中，包含数据中心热管理、储能热管理的高功率密度装置热管理业务板块实现收入 136,958,047.52 元，占比 32.78%。谢谢！

Q4.各位领导好，上半年公司财务营收向好，现在已 9 月份，请问今年三季度经营情况如何，是否继续持续稳定，公司在新技术研究突破方面有哪些，已取得哪些阶段成就。

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司三季度经营情况请关注后续披露的定期报告。谢谢！

Q5.董事长，您好，贵公司上半年利润大增，请问一下，是什么原因？全年能保持这个增长率吗？谢谢啦

A: 尊敬的投资者，您好！2025 年上半年公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,293.15 万元，较上年同期增长 1438.57%。主要原因如下：（1）电力行业景气度向好，高压直流输电工程持

续推进，带动水冷产品交付量提升；（2）联营企业东莞硅翔业绩增长，投资收益增加；（3）销售回款增加，应收账款余额下降，相应计提的信用减值损失减少。谢谢！

Q6.你好，贵公司作为液冷行业的公司，相对英维克，你们觉得相差那么大，主要原因在哪里？

A: 尊敬的投资者，您好！第一，公司在液冷赛道深耕 20 余年，是国内起步最早的液冷厂商，在细节设计、工程经验、工艺把控上都有相当成熟的经验，同时在企业内部建立了一套优秀的质量安全体系，可以为客户提供安全可靠的液冷解决方案。第二，公司具备自主创新能力，并拥有完整的研究开发、设计、制造、营销、售后服务体系，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。谢谢！

Q7.李总，请问公司对数据中心液冷巨大市场需求是否已经做好充足的准备迎接海内外订单？技术能否满足英伟达等设计需求？公司是否已经或间接进入北美算力产业链？谢谢。

A: 尊敬的投资者，您好！公司将充分利用液冷先发优势，聚焦技术创新与工艺改良，全方位提升产品性能与质量标准，同时加大海外市场投入，提升市场规模。公司设立美国全资子公司，主要承接北美地区算力相关业务的订单需求。谢谢！

Q8.请问美国成立新公司的模式，是有了订单了，才成立的公司？还是没有订单，成立公司去拓展业务呢？包括新加坡的新公司，经营模式是什么样的？

A: 尊敬的投资者，您好！公司将立足中国，拥抱全球，以新加坡为东南亚枢纽、美国为北美支点，逐步向欧洲、南美等新兴市场辐射，在全球直流输电、海上风电、数据中心及新型储能等领域稳步发展，逐步扩大海外市场规模。谢谢！

Q9.关总减持完没有

A: 尊敬的投资者，您好！股东减持计划的进展情况，请关注公司披露的相关公告。谢谢！

Q10.关胜利减持股份完毕了没有

A: 尊敬的投资者，您好！股东减持计划的进展情况，请关注公司披露的相关公告。谢谢！

Q11.请问贵司美国设立子公司，为了算力订单需求，贵司是否已经接到算力订单？关总在这个时候减持股份出于什么考虑，是否已经减持完成，对于市场的反应如此激烈

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单情况及股东减持计划的进展情况，请关注公司披露的相关公告。谢谢！

Q12.贵公司为什么对于投资者的问题都是答非所问。碳化硅降温对于液冷需求会减少吗？贵公司的 AI 液冷订单多吗？贵公司的液冷有技术壁垒吗？别的企业能否因为价格随时被取代

A: 尊敬的投资者，您好！公司依靠技术创新起家，长期致力于热管理技术的研究与开发，主要产品均拥有自主知识产权。关于公司具体订单情况请关注公司公告。谢谢！

Q13.有没有送样英伟达和华为这种大厂的产品测试。网传英伟达的订单有 20 亿是否属实。还是说和客户签了保密协议，没办法回答，目前产能利用率怎么样。贵公司能否值得长期投资，对比英维克贵公司的优势在哪？

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司客户情况请关注公司公告。首先，公司在液冷赛道深耕 20 余年，是国内起步最早的液冷厂商，在细节设计、工程经验、工艺把控上都有相当成熟的经验，同时在企业内部建立了一套优秀的质量安全体系，可以为客户提供安全可靠的液冷解决方案。其次，公司具备自主创新能力，并

拥有完整的研究开发、设计、制造、营销、售后服务体系，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。谢谢！

Q14.公司与 X AI 有无合作，与马斯克相关企业有无合作，与微软，meta，甲骨文等有无合作

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q15.说点和你们业绩，主营业务发展有关的

A: 尊敬的投资者，您好！公司为国内工业热管理整体解决方案提供商，公司将充分利用液冷先发优势，推进液冷技术在直流输电、电气传动、数据中心及储能等领域的标准化建设和规模化应用。后续公司将积极扩大海上和海外市场，拓展电网侧储能热管理市场，推动数据中心热管理业务高速增长，提升后市场占有率。谢谢！

Q16.公司与英伟达产业链有无合作

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q17.你好，字节跳动7月30日算力液冷招标会公司是否有投标？中标信息大概几时有结果？另外，公司设立北美子公司是否意味着已经有意向客户了？

谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单及客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q18.公司有无英伟达产业链实质性订单

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告

为准。谢谢！

Q19.公司产品是否供应英伟达

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q20.请问贵公司与英伟达是否已有实际合作？北美分公司设立潜在客户有吗？

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q21.高澜股份与英伟达到底合作了没有

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q22.李总，您好！请问贵司有涉及 MLCP 的液冷技术产品应用吗？

A: 尊敬的投资者，您好！公司在微通道液冷技术方面有一定技术储备，尚未实现产业化应用。请注意投资风险，谢谢！

Q23.你好，字节跳动7月30日算力液冷招标会公司是否有投标？中标信息大概几时有结果？另外，公司设立北美子公司是否意味着已经有意向客户了？谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单及客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q24.在 AI 基建浪潮产业趋势下，请问公司在 AI 数据中心液冷相关业务的拓展上有哪些规划？在美国成立子公司主要是针对哪些主要客户？

A: 尊敬的投资者，您好！未来公司将充分利用液冷先发优势，

聚焦技术创新与工艺改良，全方位提升产品性能与质量标准，同时加大海外市场投入，提升市场规模。公司设立美国全资子公司，主要承接北美地区算力相关业务的订单需求。谢谢！

Q25.请问公司在液冷方面与同行业相关龙头公司相比有哪些竞争力，亮点在哪？如何保证能够在海外参与竞争获得 AI 算力液冷相关订单？

A: 尊敬的投资者，您好！公司在热管理领域的核心竞争优势体现在技术壁垒、全链条体系服务能力与行业沉淀。首先，公司在技术、规模、产品质量、品牌、服务及企业管理等方面具备较强的竞争优势。公司具备自主创新能力，并拥有完整的研究开发、设计、制造、营销、售后服务体系，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。其次，公司在液冷赛道深耕 20 余年，是国内起步最早的液冷厂商之一，在细节设计、工程经验、工艺把控上都有相当成熟的经验，这也是液冷产品性能与质量的保证。谢谢！

Q26.请问公司近期在股权激励方面有无计划，通过股权激励措施激励团队助力公司业务发展？

A: 尊敬的投资者，您好！公司高度重视团队积极性建设与持续稳健发展，如有相关股权激励计划，将严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。谢谢！

Q27.你好，字节跳动 7 月 30 日算力液冷招标会公司是否有投标？中标信息大概几时有结果？另外，公司设立北美子公司是否意味着已经有意向客户了？ 谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单及客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q28.公司的产品有没有给华为昇腾服务器提供液冷服务？

A: 尊敬的投资者，您好！公司目前可提供多种数据中心液冷解决方案，具备从散热架构设计、设备集成到系统调试与运维的一站式综合解决方案能力。关于公司具体客户情况请关注公司发布的定期报告及相关公告。谢谢！

Q29.董事长李琦，华为是国内第一的人工智能芯片企业，公司的液冷有没有为华为昇腾服务器服务？

A: 尊敬的投资者，您好！公司目前可提供多种数据中心液冷解决方案，具备从散热架构设计、设备集成到系统调试与运维的一站式综合解决方案能力。关于公司具体客户情况请关注公司发布的定期报告及相关公告。谢谢！

Q30.你好，字节跳动7月30日算力液冷招标会公司是否有投标？中标信息大概几时有结果？另外，公司设立北美子公司是否意味着已经有意向客户了？ 谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单及客户情况请以公司公告为准。谢谢！

Q31.9月10日股东人数

A: 尊敬的投资者，您好！公司最新披露的截至2025年6月30日的股东人数为36,957户。谢谢！

Q32.公司在海外积极布局，请问有进入英伟达液冷产业链吗？

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请关注公司发布的定期报告及相关公告。谢谢！

Q33.请问数据中心液冷有进入英伟达产业链吗？

A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体客户情况请关注公司发布的定期报告及相关公告。谢谢！

| | |
|----------------------|---|
| | <p>Q34.您好董事长 希望公司对于累计合同订单总额实时更新，另外海外和国内 最近 7 月 8 月 9 月 ， 有没有新签合同</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单约为 11.39 亿元，关于公司具体订单情况请关注公司公告。谢谢！</p> <p>Q35.设立美国子公司是因为已经有订单了吗还是说都在规划中，目前并无任何北美订单</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！关于公司具体订单情况请关注公司披露的相关公告。谢谢！</p> <p>Q36.董事长您好，贵公司在液冷服务，储能业务在行业内做的很好，请问一下，贵公司与华为公司在哪些方面合作，谢谢啦。</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！公司在热管理领域积极开拓市场，不断拓展客户资源。关于公司具体客户合作情况，请关注公司发布的定期报告及相关公告。谢谢！</p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 本次交流没有出现未公开重大信息泄露的情况，不涉及应披露重大信息。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025 年 9 月 19 日 |