

证券代码： 002340

证券简称： 格林美

格林美股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 20230512

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： <u>请文字说明其他活动内容</u>
活动参与人员	安信证券：周喆、覃晶晶；财通证券：张生、张磊；长江证券：肖百桓；东北证券：陈纬国；东海证券：周啸宇、张帆远；东方证券：张杨；东财证券：李治、周筱芸；大和资本： Bintuo；国金证券：李超、李蓉、胡媛媛；高盛：张妍；国君证券：徐强、牟俊宇、张明睿、张京辉、邵潇、马沁芳；广发证券：王乐、冯仲华、胡加琪；东吴证券：阮巧燕、岳思瑶、郭元方；海通证券：陈先龙、甘嘉尧、戴元灿、余玫翰；华创证券：王佳怡；国盛证券：马越；华福证券：汪磊；花旗银行：冯景山；华泰证券：李斌、马晓晨；民生证券：赵丹；摩根大通：刘昕、李翠研；惟知资产管理：林晓珍；兴业证券：李峰；中泰证券：朱柏睿；中银证券：李可伦、武佳雄；中信证券：袁健聪、李鹤、虞利洪、胡媛媛、费世彬、张红伟、罗超超、康晓鹏；中金公司：刘烁；浙商证券：张雷、黄华栋、陈波、王茂竹、孙国萌、虞利洪、孙亚；招商证券：赖如川、陈宇超、王鹏以及通过全景网线上参与公司2022年度业绩说明会的网上投资者。
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：许开华 副总经理、董秘：潘骅 副总经理、财务总监：穆猛刚 副总经理：张宇平 副总经理：张坤
时间	2023年5月12日下午15:00-17:00
地点	武汉动力电池再生技术有限公司会议室及全景网（网址： http://rs.p5w.net ）
形式	线下+线上会议
交流内容及具体问答记录	2022年网上业绩说明会互动交流环节投资者主要关心前驱体产能的海外布局、印尼镍资源项目进展、动力电池回收业务、海外融资等重大问题。

投资者主要提问及公司回答情况如下：

1. 2026 年镍资源保障比例以及回收的占比。

回复：在镍资源的保障方面，格林美用两条腿走路。原矿开采端，公司预计在 2026 年在印尼实现 15 万金吨/年的镍冶炼能力。同时在回收端继续做大做强城市矿山开采业务，持续完善镍资源回收体系，扩大回收范围和效率，预计在 2026 年实现 5 万吨/年的镍资源回收量。

2. 公司未来是否会有更多的海外布局？

回复：公司会加大力度布局海外，一方面是出于规避 IRA 的考虑，另一方面是把产品卖到欧美等新能源汽车渗透率还有很大上升空间的市场。公司与 SK On 和 ECOPRO 签署在印尼大 K 岛合资建设 3 万吨镍资源的 HPAL 合资公司备忘录、与 SK On 和 ECOPRO MATERIALS 签署在韩国新万金国家产业园区内投资合资公司建设 43,000 吨/年及以上产能二次动力电池用新一代超高镍多元前驱体制造工厂与配套镍钴锰原料体系备忘录，构建“镍资源开发—原料与材料制造—电池制造—面向全球市场”的关键电池原料与关键电池材料供应链模式，突围美国实施的 IRA 法案、欧盟 CRMA 法案，是稳定韩国核心市场与导向美国市场与欧盟市场的有效战略措施，是捍卫中国企业在全球市场权益的有效办法，为世界绿色发展提供中国模式。

3. 行业竞争加剧情况下公司如何提升毛利率？

回复：一方面，提高产品的出口占比，海外客户的产品需求以高镍三元为主，格林美在高镍产品上具有丰富的技术储备和行业优势，相比中低镍，高镍前驱体的壁垒更高，加工费更理想，占产品售价的比重可能更大，毛利率自然会更高。另一方面，布局上游原矿冶炼和回收产能可以进一步提高原料的自供比例，和外采相比，前者的成本会更低。

4. 前驱体和同行业相比有什么优势？

回复：销售端，公司以加工费更理想的高镍超高镍为主，2022 年，公司 8 系及以上高镍产品出货量 114,615 吨，占出货总量的 75%以上；9 系超高镍 (Ni90 及以上) 产品出货量 91,455 吨，占出货总量的 60%。制造端受益于公司成熟的湿法回收体系，部分产品的原料来自对废料的回收提纯，这降低了整体的生产成本。

5. 目前做电池回收的企业很多，格林美在该行业如何定位？

回复：公司主营业务是新能源材料制造与城市矿山开采，形成了“新能源材料制造+城市矿山开采”双轨驱动业务的产业体系。公司以城市矿山开采业务起家，在报废动力电池、电子废弃

物和稀有金属提取方面积累了 20 余年的经验。镍、钴、锂等关键电池金属原材料等资源是有限的，因此，建立庞大、完善的回收网络不仅是出于对经济效益的考虑，从长期来看这是新能源行业可持续发展、防止资源枯竭的刚需。虽然新能源材料业务在 2022 年占公司总营收的比重来到 74.16%，但公司会坚定走“新能源材料制造+城矿开采业务”但双轨驱动模式，2022 年公司城市矿山业务实现营收 75.95 亿元，同比增长 36.32%。展望未来，随着新能源和 3C 电子消费等行业在电池制造方面对再生料占比要求的提高，电池回收的需求会进一步被释放。

6. 请简要分析一下黑粉回收的行业格局？

回复：黑粉作为电池回收的重要产物，既可以被当作产品销售也可以作为制造电池材料的中间品。由于不同类型所产出的黑粉的金属含量和种类不同，叠加企业的处理工序、工艺存在区别，黑粉市场还处在一个非标准化的时代。对于格林美而言，黑粉是我们的技术路径之一，健康程度较高的电池可以走梯次利用的技术路线。反之，则可以制成黑粉销售，或是进一步制成硫酸盐作为电池材料的生产原料。因此，黑粉不能简单做，如何提高品质，做成一种有壁垒的高精尖产品是回收企业要去思考的问题。

7. 请简要展望公司电池回收模式。

回复：把电池从消费者转移到企业手中，需要借助社会化多元回收的模式，这个模式需要铺设足量的网点来搭建回收网络，辅以新能源车主的配合和政策的支持。

8. 公司在钴资源回收和销售方面有什么优势？

回复：公司钴资源回收渠道多元化，包括报废电池、报废电池材料、报废合金、报废磁性材料等各个领域。随着下游对 ESG 要求的不断提高，公司回收资源的优势得到更进一步发挥。2022 年，公司回收利用钴资源超过 7,500 吨，占中国原生钴开采数量的 340%以上。同时，公司正在积极拓展与全球产业链上有再生材料需求的公司之间进行合作，为其提供 100%回收原料生产的材料，共同为世界绿色发展做出贡献。

9. 镍价大幅度下跌，对三元前驱体的价格有什么影响？目前公司如何应对较大价格波动？

回复：三元前驱体材料生产行业已形成成熟的“金属价格+加工费”的计价模式，生产所需的钴镍金属原料由公司采购，公司通过收取加工费保障利润的稳定与增长，避免了金属价格波动对公司的影响。

10. 下一步有哪些大的投资机构会参与投资？

回复：近期，公司受到多家全球顶级投资机构关注并走进格

林美工厂进行实地调研，在公司业务运营及 ESG 方面给予充分肯定，全球投资者对格林美绿色产业表示高度认同。

11. 公司如何保持自身产品的竞争优势？

回复：核心产品保持技术与质量领先是公司得以实现高质量发展，提高利润水平的关键，因此我们近年来在研发方面做出巨大投入，吸引大量优秀人才加盟，优化研发机制，提升研发团队精细化管理水平及成果转化率，2022 年，格林美四元前驱体、核壳产品、9 系列等提高新产品研发水平，保持产品质量行业领先，获取更高单吨盈利能力；与此同时，我们能够有效释放产能，提高产能利用率。格林美将通过高质量、高性能的新产品持续开拓高端市场，优化供货结构，避免中低端市场同质化竞争。

12. 公司有没有跟特斯拉合作汽车及电池回收计划？

回复：公司作为全球动力电池用三元前驱体制造领域的龙头企业，已全面导入全球知名电池厂家的供应链，包括比亚迪、LGC、宁德时代、三星 SDI 等世界知名新能源电池供应链，积极打造全球动力电池产业链合作模式。公司还将积极推进与国内优势企业以及日本、欧美企业之间的产业链、价值链合作，通过产业链、循环链、价值链合作，开展产能、资源、资本、市场等全范围战略合作，探索共赢的多种模式，促进公司市场稳定、价值链稳定。鉴于公司对客户有保密义务，公司必须遵守相关约定。请谅解！

13. 格林循环今年会 IPO 吗？

回复：公司计划在格林循环业务分拆与重组具备足够的独立运行年度后再积极实施 IPO 工作。

14. 请问董事长许开华先生对固态（半固态）电池怎么看？公司在这方面有技术准备吗？

回复：公司作为全球新能源电池材料领域的龙头企业，坚定实施“技术、质量跑步进入行业无人区”战略。公司认为技术与产品创新能够促进新能源行业的蓬勃发展，我们对未来各项技术持开放态度，也将积极投身并引领新能源行业的创新。公司看好固态电池的发展前景，2019 年起就一直在积极准备固态电池需要的高镍前驱体前沿制造技术，以应对固态电池的商业化市场需要。固态电池对电极材料有更高的要求，包括具有更高能量密度、更稳定的结构和更高的电子电导和离子电导性能。为此，格林美开发了“表面纳米镀层高传导高镍前驱体制造的核心技术”等多项与固态电池键链的前驱体制造技术，处于实验室扩大规模阶段，目前正在积极与下游客户认证对接。

15. 格林美股东分红率很低，未来三年的股东回报计划是否

会有新的变化？

回复：公司一直致力于保护广大投资者权益，尤其是中小投资者的权益。公司 2022 年度利润分配预案为：以 5,135,586,557 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），预计派发现金股利人民币 256,779,327.85 元，占当期归属于上市公司股东净利润的 19.81%，较 2021 年增长近 5%，不断提升现金分红金额及比例，全力保护广大中小投资者权益，符合《公司章程》及公司股东回报规划，并且在同行业公司中处于较高水平。

16. 请问董秘，GDR 转回 A 股后，由花旗银行代为持有么？那这部分股票是通过大宗交易减持么？还要持续多久？

回复：花旗银行为公司 GDR 的存托人，关于其减持事项，公司不存在应披露而未披露的事项。

17. 三元前驱体和三元正极材料相关公司都在扩产，贵公司是否已经进入了激烈的价格战了？另外，格林美的前驱体加工费今年第一季度和去年对比，是提升了么？

回复：公司通过高端产品战略，不断提高四元前驱体、核壳产品、9 系列等新产品研发水平，保持产品质量行业领先，获取更高单吨盈利能力；与此同时，我们能够有效释放产能，提高产能利用率。格林美将通过高质量、高性能的新产品持续开拓高端市场，优化供货结构，提高议价能力，避免中低端市场同质化竞争。

18. 公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？

回复：公司三元前驱体材料出货量居全球市场前二（8 系及 9 系超高镍三元前驱体材料出货量居全球市场前第一），占世界市场的 15% 以上；四氧化三钴占全球四氧化三钴供应量的近 20%，位居全球前三。公司根据订单需求扩大产能，能满足公司订单需求。

19. 公司目前是否还有计划开展回购股份？

回复：公司如有回购计划，将严格按照相关规定履行审议程序和信息披露义务，敬请关注公司公告！

20. 请问公司目前投资了那些项目？项目前景如何？

回复：格林美坚守“新能源材料制造+城市矿山开采”的双轨驱动的产业战略，2023-2026 年，在新能源材料业务领域，公司将实施“3+2”发展战略，夯实“原料体系、前驱体与四氧化三钴”等 3 大核心业务的全球核心地位，跑步发展钠电材料、固态锂电正极材料 2 大新兴业务；在开采城市矿山业务领域，公司将实施“3+1”发展战略，做强做精“动力再生、格林循环、绿

钨资源”等 3 个城市矿山开采业务，积极发展报废汽车回收这 1 个城市矿山开采业务。至 2026 年，公司销售收入力争突破 800 亿元。

21. 请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？

回复：未来，格林美将坚守“新能源材料制造+城市矿山开采”的双轨驱动的产业战略，通过发展新能源材料与开采城市矿山来强力服务世界经济复苏，服务全球碳减排与碳中和，努力遏制温室效应，创建世界绿色低碳发展的领袖级企业，做绿色发展的担当者、低碳时代的领航者、新能源产业的核心者、全球经济复苏的推动者，为格拉斯哥气候协议、世界绿色发展与复苏做出中国企业的贡献。

22. 动力电池回收方面，除现有的布局之外，还有没有进一步扩大回收产能的打算？对未来的规划是怎样的？

回复：随着动力电池报废量的增加，公司的动力电池回收产能也将得到进一步的扩张，以满足市场的需要。公司计划到 2026 年动力电池回收量将达到 30 万吨以上。

23. 公司目前退役动力电池的来源是怎样的？未来爆发点在什么时间段？

回复：公司退役动力电池来源渠道广泛，目前与新能源整车厂、动力电池厂都签订有回收协议，以保证退役动力电池资源的获取。公司推出的新能源全生命周期价值链，与产业链合作伙伴进行“废料换材料”，将材料制造与退役动力电池回收环节打通，从而也保障了退役动力电池资源的获取。公司本身拥有报废汽车回收资质，也从另一方面保障了退役动力电池的获取。

24. 请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

回复：公司主营新能源材料制造和城市矿山开采。新能源材料制造业务方面，公司致力以超高镍为主导的三元前驱体的研发，2022 年，三元前驱体全面转向 8 系及 8 系以上高镍产品的升级并以 9 系超高镍为主导的高技术制造，在全球新一代高镍前驱体制造技术与商用化速度领域领跑行业。9 系超高镍 (Ni90 及以上) 产品出货量 91,455 吨，占出货总量的 60%；新一代梯度核壳前驱体实现销售 5,250 吨，高电压三元前驱体实现销售 5,274 吨。在废旧动力电池的资源化利用方面，公司致力于改善动力电池的自动化拆解、破碎、湿法回收效率。2022 年，公司回收拆解的动力电池达到 17,432.73 吨 (2.10GWh)，同比增长 98.11%，占据中国动力电池报废总量的 10%以上，公司动力电池梯级利用产品全面进入大规模的市场化与商用化阶

段。

25. 公司如何保持扩张规模与管理水平的平衡？

回复：2023 年，格林美将聚集实施稳战斗气场、稳发展环境、稳资金链、稳产业链、稳销售规模、稳盈利能力等 6 个稳定化，把“创新引领、降本提质增效，昂首阔步新征程”作为工作格言，以创新引领、质量优先为主线，以全面推行数字化升级为基础，以镍资源原料体系为底盘，以降本提质增效为抓手，全面实施新能源材料业务的“3+2”与城市矿山开采业务的“3+1”工程，从战略与战术上全面深化全球竞争力，再次推动公司各项业务产能大释放，效益高增长。

26. 公司未来 3 年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

回复：在 2023 年度以及未来经营中，公司仍然面临较为严峻的世界产业竞争格局及各项外部风险因素的挑战，公司将继续心无旁骛做好自己的事情，实施精细化管理、把控各种风险、抢抓市场机遇，全力铸造核心竞争力，以自身的确定应对世界的不确定，以持续稳健的经营业绩回报广大投资者。

27. 作为投资者坚定看好公司的发展趋势，本年度是否还会延续高业绩增长？

回复：2022 年，公司产能大释放、经营业绩逆势高增长。2023 年，公司将全面实施新能源材料业务的“3+2”与城市矿山开采业务的“3+1”工程，从战略与战术上全面深化全球竞争力，再次推动公司各项业务产能大释放，效益高增长，计划 2023 年全年实现营业收入 360 亿元，力争营业收入突破 380 亿元。

28. 在印尼的镍资源能够保障公司未来前驱体的需要吗？自供比例能达到多少？

回复：公司未来三元前驱体的镍原料需求主要依赖于印尼的镍资源项目以及回收项目，目前镍原料的自供比例在 40%-50%，计划在将近 2030 年时自供比例达到 100%。

29. 公司获得了哪些技术专利？专利适用性高不高？

回复：截至 2022 年底，公司累计申请专利 2,953 项、牵头/参与标准共 406 项，取得一批国家级重大科技成果，两次获得国家科技进步二等奖、十多次获得省部级科技进步一等奖，位居中国企业专利排名第 215 名。公司的超高镍前驱体制造技术、退役动力电池再生技术、电子废弃物线路板绿色处理技术、钴镍钨再生技术位居全球领先，成国之重器。

30. 公司在韩国布局前驱体工厂的优势是什么？布局完成后能够给公司带来多少效益？

	<p>回复：随着 IRA 的正式生效，随着欧盟 CRMA 关键原料法案的逐步实施，韩国是世界新能源聚焦地与格林美大市场区域，公司与 ECOPRO、SK On 联手构建“镍资源开发—原料与材料制造—电池制造—面向全球市场”的关键电池原料与关键电池材料供应链模式的成功落地，不仅有效应对与满足美国 IRA、欧盟 CRMA 等法案的战略挑战和战略要求，而且将良好服务韩国新能源与世界新能源的发展需要，有利于公司满足韩国等海外市场对公司前驱体订单的需求，是稳定韩国核心市场与导向美国市场与欧盟市场的有效战略措施，是捍卫全球市场地位的有效办法；有利于不断提升公司在全球新能源行业全产业链的影响力，进一步增强公司核心竞争力和持续盈利能力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>