

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：20190610

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	UBS: Tim Bush 、 Paul Gong、 Kohei Takahashi、 David Wei、 Yawen Tan; Citadel Global Equities: Michael Medeiros; BDL Capital Management: Aymeric Mellet; Shanghai Mega Trust Investment: Xixi Peng; UG Investment: Aaron Huang。
时间	2019年6月10日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书/副总经理：欧阳铭志
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、请简要介绍一下格林美2018年和2019年一季度的收入及利润等基本情况？</p> <p>2018年，公司城市矿山回收业务稳定夯实，新能源材料业务产能全面释放，推动公司销售与业绩大幅增长。公司2018年实现营业收入138.78亿元，较上年同期增长29%；利润总额9.07亿元，较上年同期增长14%；经营活动产生的现金流量净额9.85亿，同比增长322%。其中，公司新能源材料业务板块实现了近80亿元的销售收入，贡献毛利额17.5亿元，较</p>

上年同期增长近 44%，新能源材料已成长为公司目前及未来业绩增厚的有力支撑点。

2019 年第一季度，公司实现三元前驱体销量近 15000 吨，在金属钴价下跌的背景下，公司通过科学布局、提前谋划，实现了三元前驱体产品产销两旺，本季度销量同比增长了 180%，销售收入实现了稳步增长，实现营业收入达到 31.42 亿元，较上年同期增长超过 3%；归属于上市公司股东净利润 1.75 亿元，较上年同期增长将近 2.5 %。

公司业绩增长为全面推动公司向精细化、效益化、高质量发展，打造效益优良、具有核心竞争力的环保及新能源材料制造企业奠定了坚实基础。

2、请问在激烈的行业竞争中，公司的核心竞争力是什么？

从攻克废旧电池回收技术开始，到攻克电子废弃物绿色处理世界难题、到攻克报废汽车整体资源化回收技术难题、到攻克动力电池材料的三元“核”技术，公司突破性解决了中国在废旧电池、电子废弃物与报废汽车等典型废弃资源绿色处理与循环利用的关键技术，成为世界技术领先的废物循环企业。

公司建立了庞大的循环产业体系，在湖北、湖南、江西、河南、天津、江苏、浙江、山西、内蒙古和福建等省和直辖市建成十六大循环产业园，投资南非、韩国、印尼，循环产业贯通中国东西南北 3000 公里，辐射世界。

公司三元前驱体等核心产品占领世界主流市场地位，拥有 CATL、ATL、三星 SDI、优美科、ECOPRO、山特维克、美国肯纳金属、宁波容百、厦门钨业、中国五矿等全球知名客户群体和战略新兴产业优势客户，彰显出格林美的全球核心竞争力。

3、请介绍一下公司三元前驱体的产能以及在手订单情况？

2018 年，三元前驱体出货量达 40000 吨，再次居世界行

业前列。目前公司已建成三元前驱体 10 万吨/年的产能，多个规格的三元前驱体通过 BYD、LGC 认证。2019 年，公司拟通过再融资扩产 8 万吨/年三元前驱体生产线，以满足当前日益增长的新能源市场需要。

公司三元前驱体主流供应 CATL 供应链、三星 SDI 与 ECOPRO 等国际主流客户以及宁波容百、振华、厦钨等国内主流客户。2018 年 12 月，公司与韩国 ECOPRO 签署未来 5 年供应 17 万吨 NCA 高镍前驱体的备忘录；2019 年 3 月，公司与容百锂电签订 2.93 万吨三元前驱体材料战略采购协议；2019 年 4 月，公司与厦钨签订 3.3 万吨三元前驱体材料战略采购协议，与邦普循环签订 4.5 万吨三元前驱体材料战略合作框架协议。进一步奠定了公司在三元前驱体材料的市场核心地位，促进公司盈利能力与效益持续增长。

4、面对人力成本的不断上升，请问公司是如何应对的？

创新是格林美的固有基因，创新人才是实施创新的基础，公司激活创新机制，重奖创新人才，在全集团范围内选取具备核心人才激励实施条件的单位、事业部或者项目，通过虚拟分红、利润分享延递支付和合伙人制度等方式对其进行激励，发挥领军人才、核心人才的头雁效应，让创新成果涌动格林美。同时，公司积极打造“绿色+安全+智能”工厂建设，各产业园均实现了自动化生产，主要园区的自动化程度更是非常高，这为公司节省了大量的人力、物力，降低了产品的生产成本，便于进行管理，有效提高了生产效率，推动公司销售业绩和盈利能力不断增长。

5、请问公司如何布局动力电池回收业务？

公司围绕打造“电池回收—原料再造—材料再造—电池包再造—新能源汽车服务”新能源全生命周期价值链，积极构建“1+N”废旧电池回收利用网络，先后与140多家车企、电池企业签订了车用动力电池回收处理协议，实现了新能源汽车产业

	<p>链走向从“绿色到绿色”的全生命周期绿色模式。目前，公司在废旧动力电池拆解与综合利用领域，已经在武汉、荆门和无锡三地形成精细拆解、梯级利用与材料再造的完整循环模式。建成武汉、荆门、无锡三条废旧动力电池包绿色拆解线，年可处理废旧动力电池包25万套，积极打造中国退役动力电池包梯级利用的领军企业。</p> <p>6、请问公司的收入模式是怎样的？</p> <p>公司部分订单采取的是金属价格+加工费的计价模式，有效避免了金属价格波动对公司收入的影响；部分订单采用锁定相应原料的方式，以销定产，材料采购成本及产品销售价格都将根据市场供求情况适时调整，公司通过背靠背以及大幅度扩大销量等方式，保证产品毛利总额增长，实现了公司销售额和营业利润的稳定增长。</p> <p>7、请问公司是如何应对新能源汽车补贴退坡的现状？</p> <p>新能源汽车的发展不容置疑，未来将持续高速发展。新能源汽车补贴退坡将推动新能源汽车向高质量发展，有核心技术、产品质量高、供应链稳定的材料企业将拥有生存力，行业的前五名将获取行业 60%以上的利润。在站稳国内市场的同时，公司积极探索海外市场，与优美科等国外优质电池厂商保持良好合作关系。现在，格林美已经进入全球三元前驱体前茅企业，供应链稳定，市场稳定，技术与质量竞争力强大，将成为新能源汽车向高质量发展道路上的中流砥柱。</p>
附件清单(如有)	
日期	2019年6月10日