

证券代码：301219

证券简称：腾远钴业

赣州腾远钴业新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-07

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/>其他（<u>线上</u>） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 安丘市安邦资产运营有限公司 北京禹田资本管理有限公司 北京中道顺和投资管理有限公司 长江证券股份有限公司 重庆财聚投资有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 方正富邦基金管理有限公司 国泰基金管理有限公司 华安证券股份有限公司 华商基金管理有限公司 江苏第五公理投资管理有限公司 金元顺安基金管理有限公司 拉芳集团有限公司 民生证券股份有限公司 南京盛宇投资管理有限公司 上海大正投资有限公司 上海贵源投资有限公司 上海明溪天泽投资管理有限公司 上海瞰道资产管理有限公司 上海盘京投资管理中心（有限合伙） 上海青鼎资产管理有限公司 上海乾瞻资产管理有限公司 上海秋阳予梁投资管理有限公司 上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙） 上海胤胜资产管理有限公司 上海众鑫资产经营有限公司 深圳创富兆业金融管理有限公司 深圳市景泰利丰投资发展有限公司 深圳市和沐投资发展有限公司 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 深圳市杉树资产管理有限公司 </p>

	<p>深圳市中宏卓俊投资管理有限公司 StillBrook Capital Limited 天弘基金管理有限公司 无剑投资管理有限公司 厦门博芮东方投资管理有限公司 中国北方工业有限公司 中国国际金融股份有限公司 中山证券有限责任公司 中信建投证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 中邮证券有限责任公司 珠海双城联合投资管理有限公司 浙商证券股份有限公司</p>
时间	2022年8月26日
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	<p>董事长助理、董事会秘书 胡常超 IR 江泽栋</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上半年计提减值1.17亿，能否介绍一下原因？</p> <p>公司严格按照《企业会计准则》和公司会计政策等相关规定计提资产减值准备，本次计提主要集中在钴上，主要原因系2022年第二季度钴价大幅下跌所致。</p> <p>2、公司存货的金额较之前有所提升，能否介绍一下原因？</p> <p>存货提升主要原因系公司国内（二期募投项目）、国外（刚果三期）均在扩产，存货均是为保障二期募投项目增产以及公司储备的安全库存，包括原料、在产品、产成品等等。</p> <p>3、公司同步发布了五年战略规划，能否对战略规划做一个解读？</p> <p>公司总体战略目标是：充分发挥现有钴铜冶炼产能和优势，积极介入镍、锂等能源金属领域，努力往上游拓展，拥有自有矿山、做大二次资源，积极与有优势的下游企业进行战略合作延伸产业链，实现优势互补。打造从钴镍能源资源-冶炼加工-锂电材料-废料回收的闭环链路，成为新能源电池材料领域最具竞争力的企业。</p>

未来公司将坚持“三三三”的指导思想——把握三个关键，发挥三项优势，做到三个实现。三个关键是：1) 深挖城市矿山：积极开拓黑粉资源，多形式合作进入电池包拆解回收产业链，开发新式萃取技术，保障再生资源的供给。2) 寻求战略合作伙伴：基于公司优势，连横合纵，主动借力资源、三元前驱体、锂电池、正极材料等领域的优秀合作伙伴，强强联合，确保项目如期推进。3) 用好资本市场平台：积极寻找资源标的、合作标的，不失时机的用好、用活资本市场融资平台，保证资金供给充裕。

发挥三项优势：1) 技术创新优势：充分发挥技术团队在钴、镍、锂、铜、锰等能源金属领域的行业领先冶炼优势，保持成本优势。2) 业务组合优势：依托钴盐产品和二次资源优势，扩大公司业务和服务领域。3) 高效运营优势：充分发挥富有腾远特色且稳定的匠人团队优势，提升运营效率和可持续盈利能力。

做到三个实现：1) 自然+二次，双轮保障资源供给：提升对自然资源和二次资源的把控力，2) 钴盐龙头+锂电材料，延展锂电材料布局：依托钴盐产品优势，与合作伙伴共同向下游三元前驱体等领域延伸。3) 优势+合作，共同打造产业闭环：基于公司技术、产品、产线等优势，联合产业链上下游优秀企业，包括但不限于三元前驱体合作开发、电池废旧料、矿山资源等等。

4、公司毛利率下降的原因？

受疫情，俄乌战争、及全球经济环境影响，二季度钴、铜价格下降幅度不小，另外公司计提了一部分跌价存货准备，对净利润造成了一定影响。钴、铜价格短期波动较为正常，目前铜价探底回升到8000美金以上。

除价格下行因素外，下游客户在刚果金采购铜的物流、融资、财务成本均在上升，和其他同行一样，基于战略合作考虑，公司也和客户分担了一些成本。总的说来，和同行相比，市场环境虽然严峻，但公司通过技术优势、渠道优势保持着可观的毛利率。

新能源汽车、3C数码、国防军工、航天航空、光伏发电、房

地产等应用场景，将有力支撑钴、铜的长期需求，公司看好市场的长期趋势。

5、公司在镍、锂资源板块，是如何规划的？

在资源上，公司视提升能源金属资源的把控力为公司重要战略，也在不断探索与洽谈中，资源合适，时机合适，公司会考虑涉足。但公司在海外资源的布局非常慎重，优质的资源和合适的时机是涉足的前提条件，如有重大进展公司将会公告。

公司在镍的冶炼上，是有充分的人员和技术上的储备，本次二次募投项目中有1W吨镍。镍资源主要来源：二次资源、中间品等。

另外二次资源里会带有一部分的锂，公司技术团队已经掌握了提锂技术。

6、公司如何看待未来钴的需求前景？

新能源汽车产业正在飞速发展，动力电池市场空间是足够大的，将来电池市场一定是多元化的，不管是三元高镍电池、高压中镍电池，还是磷酸铁锂电池、氢燃料电池等，都具有各自的发展空间，占领不同的细分市场。未来随着二次资源高峰期的到来，锂价，镍价，及钴价的理性回归，三元电池还是非常具有优势和市场潜力。

此外，在3C电池领域，手机和平板电脑的需要高且稳定，随着元宇宙概念的兴起，新型消费电子设备（例如扫地机器人、无人机、吸尘器等）也将为钴提供新的需求增长空间。

另外，近期的俄乌战争效应等重大国际事件的带动下，各国军费投入激增，钴作为重要的军事装备原料之一，成为今年电钴需求新的增长点。航空业的复苏也带来对钴需求的提升。长期来看，钴的需求稳定增长的趋势不变。

7、公司在回收领域如何布局？

公司已经把二次资源的获取提升到了战略高度，原生资源与二次资源并重。提升对两种资源的把控是公司着力的重点。公司

正在积极寻求上下游有二次资源的优秀企业进行战略合作，后续会随着进展情况陆续公告。具体措施如下：1) 与终端企业战略合作，包括车企、电池厂等企业形成战略合作，上市之初的战配我们就从战略层面考虑了，引进了万向、上汽，我们跟终端绑定，进入产业闭环。2) 借力发展，公司跟上游做回收的龙头企业形成战略合作，比如资本介入等等，把原料引过来。3) 跟有实力的企业进行长期稳定的贸易合作。

8、公司在回收领域的优势？

未来的回收领域竞争一定是技术和渠道上的竞争，随着二次资源采购系数越来越高，如果冶炼端技术不强，则利润是无法保证的，公司在回收端技术、渠道、规模、资金上均有优势，有信心快速切入二次资源领域。1) 技术优势，公司的冶炼能力在业内是领先的，公司长期的技术积累已在二次资源领域具备了所需的提炼技术。技术一直是公司的优势，二次资源也不例外。2) 渠道优势，公司通过多年的经营积累，建立了良好的市场口碑，在产业链上下游具有通畅的业务渠道和广泛的合作伙伴。同时，公司不断推进与二次资源领域龙头型企业的深度合作，通过强强联合来共建产业链，保证双方产能均能按计划稳步提高，实现产量最大化。3) 规模优势，公司目前正在大力扩产扩能，规模能够带来一定的成本优势。4) 资金优势及品牌效应。公司深耕市场多年，已经享有良好的市场口碑和契约精神，加上公司的资金优势，已经吸引了不少二次资源优秀企业的合作意愿。

9、公司的库存管理的策略？

目前公司是基于正常生产的需求，保证正常的安全原料库存，根据价格的高低稍作调整。

11、如何理解技术创新和精细化管理给公司带来的成本优势？

公司的技术创新在原材料采购、生产、物流环节均会给公司带来一定的成本优势，使公司持续保持较强的竞争力和盈利能力；另外公司精细化管理能在生产、销售、运输各个环节把控成本；

用智能化、自动化的理念替代人工操作，也节省一定的人工成本。例如公司本次公告的原料立体智能仓库的项目，智能原料仓库可以大幅度提高原料的接收、取样、转运效率，降低原料转运成本；使原料使用可以完全按照生产计划配料使用，节约生产成本。

12、公司未来融资计划？

公司目前正在不断的看新的项目和新的标的，如果合适的机会公司会择机启动投融资，届时会有相关公告。

13、IPO超募资金计划如何使用

公司现在正在积极寻求好的项目，包括但不限于矿山、二次资源、技术合作等等，公司会用好每一分募集资金，为股东创造更大价值。

14、公司铜产品未来的销售情况？

公司铜产品销售均是满产满销，与客户签订年度长单。公司的客户群在行业中极具竞争力，每年的贸易量都在上升，公司和客户都已形成长期稳定的合作关系。铜下游的需求是非常明确的，包括：国家十四五规划一再强调光伏发电，中国新能源车的消费预期明确，再加上国家近期一直在稳定房地产市场。未来的需求是稳定的，公司的销售模式也是良性和稳定的。

15、公司会与公司现有股东共同布局锂电回收领域吗？

公司一直很注重跟股东之间的合作，例如厦钨、中伟都是公司重要的合作伙伴，公司是持开放的态度洽谈合作，寻找志同道合，各具优势的合作伙伴，届时会有相关公告。

16、公司二期募投项目及其他重要项目进展？

截至目前，13,500吨钴、10,000吨镍，以及15,000综合回收车间的厂房已经建设完成，大型主体设备已经吊装完成，目前正在做辅助设备、管道、电器等的施工和安装。预计2022年四季度进入调试阶段，电钴在今年的第二季度就已经开始销售了。三元前驱体我们正在积极寻找有渠道、有技术的合作伙伴，目前已在前期准备和设计中，预计2023年投建。

	<p>刚果腾远已经具备了3万吨电积铜、6千吨钴中间品的产能，预计到2022年底将具备4万吨电积铜、1万吨钴中间品的产能。整个三期项目建成后，电积铜产能近两年将扩产到6万吨。</p> <p>17、如何看待当前二次资源价格回收系数提升？</p> <p>二次资源的回收系数增高，主要系供需的问题，目前很多厂商都意识在回收料的重要性，纷纷布局回收领域，但是市场上现在的回收料有限，加上对后期锂价看涨，把预期涨价因素提前考虑了，所以价格在高位。这种高价位不可持续，随着二次资源市场的不断成熟，未来二次资源的核心竞争在于技术和渠道的竞争，公司在两个方面都有信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月26日