

证券代码：002074

证券简称：国轩高科

国轩高科股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	参与国轩高科 2022 年度网上业绩说明会的广大投资者
时 间	2023 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地 点	深圳证券交易所互动易平台“云访谈”栏目
上市公司接待人员	董事长兼总经理：李缜 董事会秘书、副总经理：潘旺 财务负责人：张一飞 独立董事：王枫 保荐代表人：崔浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、碳中和或者 ESG 的执行会增大企业成本吗？</p> <p>您好，实施碳中和或 ESG 措施可能会增加企业的成本，但从长远来看，这些措施可以为企业带来更大的商业机会和市场竞争能力，减少风险和成本，提高品牌形象和社会责任感，从而有助于企业的可持续发展。感谢您的关注。</p> <p>2、请问公司 2022 年扣非亏损，为什么总是增收不增利？</p> <p>您好，扣非利润为负，主要是因为：上游原材料上涨，成本提升；研发投入增多，合计 24 多亿，员工股票期权摊销近 6 亿；公司管理层会</p>

勤勉尽责，做好生产经营和管理等工作，持续增强公司核心竞争力，提升产品力及市场份额，推动公司高质量发展。感谢您的关注。

3、公司动力电池客户多为中小型车企，缺乏行业头部企业，23年公司市场策略是什么？

您好，2023年公司将继续聚焦战略客户，开拓国内外市场。国内市场，优化客户结构，做强车用市场。国际市场，持续推进印度 TATA、越南 VinFast、美国某车企等战略客户的量产交付，挖掘新高质量客户。储能市场，聚焦国内外企业的战略合作，继续开拓海内外重点储能市场。感谢您的关注。

4、近年来比亚迪均推出刀片电池，宁德时代推出麒麟电池、M3P 电池、凝聚态电池等，贵公司近期是否有新的电池技术推出？

您好，国轩高科专注于动力电池技术进步与创新。为推动创新落地，公司在全球布局八大研发平台，涵盖电池材料、电池与系统、电池管理体系等前沿技术，建有三大验证平台、四大实验基地。公司磷酸铁锂应用技术全球领先，230Wh/kg 能量密度电芯设计定型，302Wh/kg 三元电池量产装车，360Wh/kg 高比能半固态电池通过新国标安全测试并进入产业化阶段。同时，公司获得大众中国 UC 标准电池定点及大众集团的海外采购定点，合肥新站 UC 标准电芯产线于今年三季度投产。近期，公司在铁锰锂电池、46 大圆柱电池、钠离子电池、及电池系统成组方面也取得了重要突破。感谢您的关注。

5、目前行业竞争日趋激烈的现状下，公司有哪些战略举措？

您好，公司在产业链完善、研发技术、客户开拓、全球化布局等多方面提升竞争力，推动公司高质量发展。具体如下：公司完善全产业链布局，构建全球供应链体系。优化全产业链体系建设，实现降本增效，保障了从化学体系开拓创新技术，提升公司产品竞争力。公司注重研发创新，坚持自主研发，引入高端技术人才，联合高等院校开展合作，构建了多领域、内外协同的高标准、高效率、高质量研发体系。公司持续

优化客户结构，致力于战略客户业务增长，开拓新客户，不断提升中高端市场份额。公司坚持国际化战略，积极拓展全球市场，已与多家国际客户达成战略合作并供应产品，海外销售订单饱和，逐步构建全球市场体系。感谢您的关注。

6、大众电动化转型似乎并未有明显成果，国轩如何看待？

您好，大众是全球最大的汽车集团之一。大众的电动化转型战略是坚定的，大众在汽车制造、人才管理等方面有深厚的经验，未来会加快转型节奏。感谢您的关注。

7、2023 年以来，传统燃油车价格战，汽车整体销量下滑，公司怎么看未来新能源动力电池行业的发展？

您好，一季度由于传统燃油车购置税优惠政策退出、新能源汽车“国补”结束等因素，对于汽车终端销量有所影响，但长期来看，新能源汽车需求不会改变增长的态势。据机构预测，2023-2030 年，全球电动汽车（包括纯电动/插电混合动力车辆）的电池需求将以 17%的年增速增长；到 2030 年，动力电池需求将达到 2107GWh，全球电动化势在必行。随着新能源行业的发展，动力电池需求也有巨大的增长潜力，公司看好新能源动力电池行业的长期发展。感谢您的关注。

8、公司去年研发投入 24 个亿大幅增长，占比超 10%，公司还会增加研发投入吗？

您好，公司是一家技术型公司，坚持科技创新是立足之本、发展之本，专注于动力电池和储能电池的研发与投入，致力于材料科学、电池结构、产品设计、制造工程及检测试验等动力电池全系列工程技术研究。公司将对标国际一流企业标准，加大研发投入，提升电池技术，做好新技术储备，提高产品品质，打造物美价廉的产品。感谢您的关注。

9、请介绍国轩在 2022 年科技大会发布移动充电桩产品情况？

您好，智能移动充电桩是自主研发的智能移动充电机器人，满足个

人客户端补能需求，实现了从“车找电”到“电找车”的转变。“充电+储能”双应用模式，不仅能作为移动充电桩，满足新能源汽车的充电需求，还能用作储能，通过削峰填谷，调度夜间电量在白天使用，参与电网调峰调频，实现储能价值。感谢您的关注。

10、2021年大众入股国轩，当时有三年放弃表决权这一项，眼看三年之约到期，管理层是否会有变化？

您好，中国有句古话：以诚感人者，人亦诚而应。2021年以来，双方都充分感受到了彼此合作的诚意，大众对国轩管理层是十分尊重并认可的。三年放弃表决权，是基于对国轩管理层的信任，对此国轩也由衷地表示赞赏。与大众合作是非常深入的。大众先后派驻了3位高管（Mr. Engal、Mrs. Nahmer 和 Mr. Olaf）担任国轩高科的董事，目前是 Mrs. Nahmer 和 Mr. Olaf 两位大众董事参与国轩的重大事项决策会议；重大决议都是双方商议的结果；此外大众也向公司派驻了不少高级管理人才，首席财务官、首席采购官、首席合规官等，帮助公司获得了大众百年历史中的优秀的管理经验，推动公司国际化进程。更长的时间，双方的合作依然是真诚、坦诚的。感谢您的关注。

11、公司一直对外说技术走向国际，请问实际业务国轩是怎么走出去的？

您好，公司与国内外众多知名高等院校和研究机构建立合作，并且通过全球领先的研发环境，吸引众多海外研发人员，拥有多项海外专利。公司搭建技术国际化交流平台，目前已经举办了五届全球新能源经济论坛，连续举办十一届国轩高科科技大会，共同探讨新能源经济与技术。感谢您的关注。

12、请问10亿元的增持进展如何，是否已经全部增持完毕，谢谢

您好，相关事项请持续关注公司的公开披露信息，感谢您的关注。

13、目前很多锂电池企业都规划远期产能，市场担心未来行业会出现产能过剩，请问公司有什么看法？

您好，由于过去几年，新能源行业飞速发展，动力电池厂商产能迅速扩张，动力电池市场会进入优胜劣汰的竞争期。但是现阶段高品质的电池供给还是不足，缺少优质有效的产能，未来优质动力电池生产企业获得更多市场份额。感谢您的关注。

14、请问公司未来 3-5 年的产能规划和产能分布情况？

您好，未来五年，全球的动力电池领域的市场空间近 2000GWh，公司规划到 2025 年全球产能达到 300GWh 左右，其中国内 200GWh，海外 100GWh；目前，国内已建立十大生产基地，海外地区在德国哥廷根、印度、越南等地有布局，未来海外布局将按照美洲区、欧非区、亚太区的规划持续推进。感谢您的关注。

15、公司 2022 年的应收账款 86 亿多，采取什么措施应对？

您好，公司业务规模的扩大，应收账款相应增加。公司将不断提高技术转化率，提升产品竞争力，结合行业特点，缩短账期。同时持续优化客户结构，开拓中高端市场客户；再者建立客户分级管理及信用管理机制，加强应收款的事前控制，以及事后回收的计划性，通过催收或法律手段追回较高账龄的应收账款，改善公司现金流，提升公司应收账款质量。感谢您的关注。

16、公司研发投入资本化率着逐年提高，请问资本化率高的原因什么？

哪些科目计入资本化研发？谢谢

您好，2021 年资本化率 40%以上，2022 年资本化率同比下降，不足 30%。公司根据《会计准则》等相关法律法规的规定，结合公司研发模式，将已进入开发阶段、满足资本化条件的研发支出进行资本化。2022 年主要资本化的项目是 100AH、55AH 电芯开发，三元电池、低温电池研发等。感谢您的关注。

17、国轩与大众的合作，外界很关心最新的合作进展及未来将走向何方？

您好，国轩与大众的合作，在中国新能源产业历史上，是一次非常有益的突破性的尝试。国轩是大众汽车在中国投资的唯一的动力电池企业。借助此次合作，可以将双方的利益最大化，共同推进全球新能源汽车产业的发展。大众是国轩的第一大股东也是重要的战略合作伙伴，大众标准电芯三元和铁锂的正式量产定点，相关产品将用于大众最大的新能源平台，配套大众最新量产新能源车型。位于合肥新站高新区的 20G Wh 大众标准电芯项目，目前车间及配套楼主体已基本完工，预计将于今年三季度投产。公司已收到大众汽车集团的采购定点函，成为大众汽车海外市场定点供应商。这是公司引入战略投资者产业化合作的重大进展。未来，双方将在产品、技术、国际化、资本合作等方面，积极保持沟通交流，争取在更多车型、更广泛地区和领域开展合作。国轩和大众合作的未来是非常美好的。感谢您的关注。

18、贵公司长期一直大力投入研发创新，请问贵公司在创新研发方面有哪些差异和独特优势？

您好，国轩高科是一家技术驱动型企业，从 2006 年至今，国轩高科坚持技术创新，目前已经完成了从材料科学到产品科学的全链全生命周期的技术体系建设。国轩高科以构建材料科学和数字科学为基础的能源科学体系作为公司愿景，材料科学是电池产品的基础，数字科学是解决智能制造的关键。公司重视电池材料研发，无论在正极材料、负极材料、电解液还是电池材料细分领域，均掌握核心专利。截至今年一季度末，公司在全球的研发技术人员超过 6200 人，累计申请专利 6594 项，授权专利 4462 项，主持及参与标准制定共计 66 项。数字科学作为智能制造的关键，传统工业制造是建立在以流程管理为基础的信息系统，国轩高科成立了以数字工程院为核心的智能制造团队，研究基于区块链为基础的 AI 智能制造体系，不仅仅是记录和搜集电池制造过程的海量数据，同时还能链接分析电池使用的远程监控系统，通过模型自主学习分析电池运行状态与预警，并追溯电池制造过程。感谢您的关注。

19、请问贵公司产品布局的侧重点？

您好，公司秉承“做精铁锂，做强三元，做大储能”产品路线，2022年公司磷酸铁锂电池出货量占总出货量90%以上，公司磷酸铁锂动力电池装机量行业排名第三，同时公司三元电池出货增长明显。2023年，公司在保持动力电池的市场开拓力度外，公司将继续开拓国内外储能市场，以家用储能、商用储能、电网级储能三大产品平台，重点布局发电侧、电网侧、电源侧、用户侧四大储能领域。感谢您的关注。

20、公司公告2023年3月13日至9月13号用2-3亿资金增持公司股票，短短几天的增值完毕，大股东又要追加3-10亿增持股票，是维稳股价吗？

您好，控股股东南京国轩控股集团3月13日公告增持股份计划已实施完成，同时公告控股股东将通过深圳证券交易所证券交易系统允许的方式追加增持公司股份，追加增持股份金额不低于3亿元且不超过10亿元。这是控股股东看好新能源锂电池业务发展体现，同时也是控股股东对公司长期投资价值的认可，对公司未来发展有十足的信心。感谢您的关注。

21、电池企业普遍对前几大客户的依赖度较高，公司的客户集中度情况如何？是否有较为集中的风险？

您好，2022年全年公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例41.34%。公司也在积极优化国内客户结构，同时公司也在大力发展海外和储能市场。据研究机构电池中国数据，2022年公司国内市场车企客户数在行业排名第二。客户结构持续优化，数量不断提升，感谢您的关注。

22、大部分市场份额被宁德、比亚迪等所占据，国轩高科的市场份额多少？

您好，2022年公司出货量为28.5GWh，根据中国汽车动力电池产业联盟数据，装机量为13.33GWh，装机量市占率4.52%，同比增长66.2%。其中，磷酸铁锂动力电池市占率6.47%，行业第三。2023年公司在技术、

产品、品牌、产能等多个方面将持续发力，公司装机量及市占率有望进一步提升。感谢您的关注。

23、增持的 10 亿增持完毕没？年会说的市值营销翻一番还能实现吗？

您好，相关事项请持续关注公司公开披露信息，感谢您的关注。

24、公司存货金额高，请问下，公司怎么管理存货？

您好，上年库存金额较高的原因是订单备货。公司已根据上市公司会计准则，计提跌值准备金额。公司设定安全库存，控制存货规模，提升存货周转率，密切关注库存及材料价格的市场波动。感谢您的关注。

25、如何看待智能制造在锂电业的影响。C 公司已经有了两座灯塔工厂，国轩要如何面对这一趋势？

您好，国轩通过数字化建设，推进智能制造水平，应用 AI 工控系统技术，构建智能化产线。目前国轩第六代数字化产线落户新站标准电芯项目，公司也成立了数字 AI 工程院。随着 AI 工控系统技术导入，数字产线的建设，将国轩电池智能制造技术提升到全新高度。感谢您的关注。

26、贵公司产品定价规则，对客户端议价能力如何？

您好，公司与多家战略合作客户都有着长期的供应协议，公司秉承互惠互利的原则，与下游企业深度合作，近年来电池原材料波动较大，与客户建立价格联动机制，积极协商公允价格。谈判过程中，每家客户谈价周期时间不同，价格结合双方供应和采购等情况相互协商。随着公司技术的进步，制造水平的提升，供应链体系的完善等预计电池的平均成本将继续下降，这会给公司持续带来更多议价空间。感谢您的关注。

27、介绍下去年产能多少，投产多少，2025 年产能规划多少？

您好，公司于 2022 年底实现动力电池产能突破 100GWh（含量产、新建和在建），去年多个基地相继投产，其中南京基地投产 20G、宜春基地投产 10GWh、桐城基地投产 10GWh、柳州基地投产 5GWh，保障

了交付能力。2025 年努力实现产能规模达到 300GWh。感谢您的关注。

28、现在原材料都在下降，公司上游布局是否会有调整？

您好，公司多年来坚持全产业链布局，布局电池上游材料以及原材料端，不仅保障供应链安全，而且有效地保障了从化学体系入手提升电池技术，这是一个长期的战略，不会随市场短期波动改变。但公司也根据材料的价格周期波动做出战术性的调整，实现整体利益最优。感谢您的关注。

29、碳酸锂价格触底了吗？还会对行业有何影响？

您好，今年以来，碳酸锂价格持续下跌，电池级碳酸锂价格从去年 60 万元/吨左右滑落至近期的 20 万元/吨以下，波动持续。对于电池企业来说，作为电池正极原材料成本的下降，一定程度促进动力电池、储能等生产成本的降低，盈利将边际改善。另外，锂价的理性回归，会带来下游销量的提升。通过价格传导，给下游客户带来成本下降的好处，促进消费预期从而提升电池产品的出货量。感谢您的关注。

30、近期，国轩宣布正式获得大众汽车集团电芯测试实验室资质认证，目前实验室建设进展如何？这对公司的未来发展有何意义？

您好，国轩高科验证工程院占地面积超 6 万平米，目前已建成合肥新站、包河、庐江，上海嘉定四大验证基地，拥有电池材料及零部件测试、电芯测试、系统测试、安全可靠测试等四大测试平台，可以实现从电池原材料到电池系统的全尺度、全生命周期的验证测试分析，实验室于 2015 年获得 CNAS 认可，近年来又获得 TÜV、CSA、CCS 等海内外专业机构多项资质认可，验证能力已达全球领先水平。获得大众电芯测试实验室资质认证，标志着公司测试验证能力获得大众认可，并正式进入全球领先技术管理体系。感谢您的关注。

31、国轩新增了许多基地，和大规模提升产能布局，公司是基于何种研判？

您好，公司产能规划是基于市场趋势和客户需求基础上管理层决策得出。新增产能一方面会围绕市场战略布局，比如柳州基地主要针对华南和南亚、东南亚市场；另一方面，也会直接匹配我们的战略客户，比如新站标准电芯工厂就是针对大众的需求建设的。感谢您的关注。

32、请问张总，公司 2022 年归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长 206.15%，推动业绩大幅上涨的原因是什么？

您好，业绩大幅上涨主要归于以下几个方面：1、行业的快速发展，带动动力锂电池产业的快速发展，市场需求旺盛。2、产能的扩张，新建产能逐渐投产，供货能力进一步增强，交付能力提升。3、全产业链的布局，成本控制能力提升，实施降本增效。4、客户结构优化，推进老客户业务持续增长，开拓新客户，逐步实现国内和国际增长双引擎，提升中高端市场份额。感谢您的关注。

33、公司此前与日本爱迪生能源达成战略合作协议，此举对公司而言有何意义？

您好，公司与日本爱迪生能源达成战略合作协议，双方将共同开拓日本储能和回收市场，促进可再生能源在日本普及，推进国轩电池走进日本市场。按照双方达成的协议，合作期内双方根据市场需求落地市场策略，第一年计划销售目标为 1GWh（吉瓦时），从第二年起提升至每年 2GWh。国轩高科将提供电芯、模组和 BMS 等，爱迪生能源将负责日本储能客户管理、EPC 服务、储能系统运营维护等市场端服务。此次合作，将有助于公司增强公司的企业竞争力和品牌实力，进一步拓展全球市场。感谢您的关注。

34、37 的成本还能回本吗？

您好，二级市场股票价格受宏观经济、行业发展和市场情绪等多种因素影响，具有不可预知性，请您注意投资风险。目前公司经营一切正常，对新能源产业、动力电池板块和公司的发展空间充满信心。感谢您的关注。

35、近期公告说，公司有关于开展外汇套期保值业务的计划，出于何种原因？

您好，22 年海外营业收入 29.8 亿元，占营收比重 12.93%。随着公司及控股子公司海外业务的不断拓展，外汇收支规模亦同步增长。经济、金融环境波动等因素影响，全球货币汇率、利率波动的不确定性增强，为防范汇率及利率波动风险，增强财务稳健性，公司根据外币资产、负债状况以及外汇收支业务具体情况，通过外汇衍生品交易适度开展外汇套期保值业务。感谢您的关注。

36、请问公司全球布局缘由以及战略规划？

您好，根据 GGII 高工产业研究院预测：预计 2030 年全球的动力电池市场规模将超过 3TWh，是 2022 年全球装机量 518GWh 的 6 倍左右。国际市场潜力巨大。公司坚持全球化布局战略，从市场、产能、产品、技术、资本、供应链等多个维度同步推进，构建国内、国际增长双引擎。公司以技术创新为支撑，构建以材料科学、数字科学为基础的能源科学体系。公司已在欧洲、北美洲、亚洲等国家建立研发中心，目前在美国硅谷、美国克利夫兰、日本筑波、新加坡、德国（筹）、印度浦那（筹）等成立了八大研发中心。公司拥有全球化的客户，同时带来产能布局的全球化。为了向国际客户提供就近配套，国轩高科加速在欧美、东南亚、南美等地区建设电池甚至原材料的生产基地。感谢您的关注。

37、公司的 ESG 体系是如何与现有业务结合落地的？

您好，公司所在电池行业，是新能源产业的重要环节，公司产品被广泛用于新能源汽车和储能系统等领域，公司秉承“让绿色能源服务人类”的使命。作为一家科技创新推动的制造业企业，公司积极推动绿色制造和可持续发展，通过提高能源效率、减少废物排放等措施来降低环境影响。作为国际化上市公司，公司现有的业务一直推动公司向国际化标准看齐，驱动业务与 ESG 治理体系结合。感谢您的关注。

	<p>38、2022 年公司储能出货量多少？储能的毛利率多少？</p> <p>您好，公司 2022 年储能业务出货 5.5GWh 左右，占总出货量约 20%。储能电池系统营业收入约 35 亿，毛利率 16.66%。储能市场空间广阔，公司继续开拓海内外重点储能市场，加码储能技术、产品和产能的布局。感谢您的关注。</p> <p>39、今年以来储能行业发展很快，请问公司对储能产业怎么看，公司储能发展规划？</p> <p>您好，储能产业空间非常巨大的，有着广阔的未来。国轩高科储能业务布局较早，于 2016 年 9 月正式成立储能事业部进入储能领域。“做大储能”是国轩高科经营战略之一。2022 年公司将持续深化与已有客户如华为、中国铁塔、国家电网、苏美达、Inenergy、Jinko 等国内外企业的战略合作，继续开拓海内外重点储能市场，为大储、家用及商用储能提供系统解决方案。感谢您的关注。</p> <p>40、请问公司最新股东人数是多少？</p> <p>您好，截至 2023 年 5 月 10 日，公司股东户数为 150,272，感谢您的关注。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 12 日</p>