证券代码：300750 证券简称：宁德时代

**宁德时代新能源科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ■业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 社会公众、投资者等 |
| **时间** | 2020年5月11日15:00-17:00 |
| **地点** | 全景•路演天下（http://rs.p5w.net） |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长曾毓群先生副董事长潘健先生董事会秘书兼副总经理蒋理先生财务总监郑舒先生独立董事蔡秀玲女士保荐代表人郭瑛英女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司于2020年4月25日披露了《2019年年度报告》。为了让广大投资者进一步了解公司2019年度经营情况，公司于2020年5月11日15:00－17:00通过全景网举办了2019年度业绩说明会。 互动交流内容如下：1. 1）公司与特斯拉合作的只有上海的超级工厂吗？2）公司在亚洲和欧洲都有建厂，未来打算在其他洲继续建厂吗？谢谢。

答：公司战略目标是全球领先的动力电池系统供应商，以高品质产品服务全球客户，目前在欧洲启动了产能建设，未来会从跟随电动车市场的发展，从客户需求和自身优势角度在其他地区建设产能。1. 曾董事长，请问，5-10年后，动力电池将走向标准品，还是非标品？全球未来，是将呈现数强并立的局面，还是一超多强的局面？

答：投资者您好，动力电池未来走向将会在不同应用场景和定位上有不同的产品来满足需求，在运营用车场景下可能会出现统一产品标准，而私人用车不同主机厂商不太会统一标准产品，在同一主机厂商的电动车产品上出现平台化标准产品的趋势，在同一平台标准电池包上整车厂商开发多种车型，从而达成产品的规模效益。1. 想请问一下公司今年资本开支计划？计划投建的产能是多少？具体是哪几个工厂？

答：投资者您好，目前公司已公告的主要产能建设项目包括18亿欧元欧洲基地、100亿元车里湾、100亿元宜宾、74亿元江苏三期、46亿元湖西扩建。谢谢。1. 松下配合汽车巨头建厂，但多年不见盈利，且有可能被抛弃。请问曾董事长，如果汽车行业未来走向智能手机的行业格局，一强多弱的局面，宁德如何才能摆脱被客户盘剥的命运？

答：投资者您好，作为动力电池产业来说，先进科技是第一要素，因为科技产品可以带来客户在市场上的成功，所以我们不是跟客户盘剥不盘剥，而是合作共赢，所以我们一直坚持在科技上的投入，使客户的产品更受欢迎，更有利润，这就是我们的合作共赢。1. 公司2019年末，预计负债-返利余额较高，若这两年未实际发生，财务上如何进行处理，怎么影响利润表？

答：投资者你好，预计负债-返利项目反映公司与客户在就年度产品价格未达成最终协议并签订合同前，合理预估对产品结算价格与最终实际交易价格之间的差额，计入返利。实际发生返利时，在账务上将冲减“预计负债”与“应收账款”；公司综合考虑客户需求、产品特性、公司定价政策及双方协商情况合理预计并计提返利，不存在大额差异。1. 请问，二季度贵司动力电池装机量能否实现同比增长？

答：投资者你好，二季度公司动力电池装机量取决于客户需求，公司正通过开展产业协作、开源节流、降本增效、合理控制费用等积极措施，降低疫情和市场波动对公司的影响。由于疫情爆发人们对环境保护意识大幅提升，对新能源产业发展反而有一定的促进作用。1. 请问新冠病毒对公司第二季度业绩影响是否较第一季度更为严重？总体上看对公司2020年全年收入和利润的影响如何？

答：投资者您好，疫情对公司的生产运营在短期内形成一定影响，公司将密切关注疫情进展情况并通过开展产业协作、开源节流、降本增效、合理控制费用等积极措施，降低疫情和市场波动对公司的影响。中国是疫情控制较早的国家，疫情控制效果已显现，在政府积极出台经济刺激政策推动下，市场恢复较快。1. 1）公司与特斯拉的合作预计什么时候开始供货，供货产品会是磷酸铁锂还是811？2）欧洲工厂建设进度如何，预计什么时候可以投产。3）当前三元锂电池出货量中811电池占比多少？CTP可否应用在811电池上？可以提升多少系统能量密度？

答：投资者您好，1）公司与特斯拉的技术团队很早就有沟通对接，供货时间大概是今年的下半年。我们在磷酸铁锂和三元方面都有最先进的产品，供货不限于磷酸铁锂或者三元，具体供货产品取决于市场需求；2）欧洲建厂进度受疫情影响有些延后，我们希望明年能投产；3）当前三元锂电中811占比20%左右，电池的创新由结构部分和化学体系部分组成的，CTP属于结构创新，不管是磷酸铁锂、811还是我们将来的新体系，都可以在CTP上实现。能量密度是和汽车对电池包设计的需求相对应，如果让我们自主设计电池包，我们电池包的能量密度完全可以做到250wh/kg以上；4）储能发展前景很好，正在加速之中。1. 董秘您好，请问公司在固态电池方面进展如何？

答：投资者您好！对于固态电池等前沿技术，公司将持续进行前沿研究和产品研发的投入，密切关注市场需求和前沿技术的发展，继续以研发突破技术壁垒，创新驱动领先，多梯次多路径实现新技术商用化，以提高产品的综合竞争力。谢谢！1. 您好，请问宁德时代与塔菲尔新能源的专利诉讼进展如何了？感谢。

答：投资者您好！目前我司针对塔菲尔新能源专利侵权，已分别在福建省高级人民法院与福州中级人民法院提起了诉讼，案件均已得到司法机关受理并正在按照程序进行。谢谢！1. 行业降本压力较大，且磷酸铁锂返潮现象出现，市场化下降本诉求毫无疑问在提升，而公司近年来的毛利率和净利率皆承压，后续公司对于自身降本的空间有否进行测算，对于达到测算目标有没有信心？

答：投资者您好，盈利能力是综合竞争力的表现，公司产品的安全可靠性、产品质量稳定性处于行业领先水平，成本上具有日韩等竞争者不具有的规模采购、本地化供应优势。能量密度、充电速度、循环寿命等指标与日韩竞争对手相比具有竞争力，总体具有较高的性价比优势。公司将通过加大研发投入、技术突破、产业链协同、挖掘潜能、降本增效等方式，充分发挥市场龙头优势保持公司盈利和可持续发展能力。1. 郑总您好，想跟您请教一下，以期初期末预计负债-质保金余额，销售费用质保金计提推算，2019H1实际发生质保金1.2亿，2019年全年0.6亿，什么原因导致全年减小？

答：投资者您好，（1）随着新能源汽车及动力电池市场竞争加剧，客户定制化需求不断增加，对公司的产品公司高度重视产品质量，为了能够给客户提供更为优质的服务与保障，公司逐步建立服务站网点，售后模式较上年进行了改善，公司统一将服务站网点所发生的售后费用作为售后服务费处理，对于日常的售后部门发生的费用归为正常销售费用处理。（2）公司一贯重视产品质量和安全问题，采用了较高的质量和安全标准，在采购、生产和销售各个环节建立了严格的质量管理及风险控制体系，本年未发生过重大产品质量和安全问题，故本年实际售后综合服务费较小。1. 特斯拉宣称与韩企合作制造动力电池，成本可降4000多，对宁德的冲击如何？网传台资企业已经可以量产固态动力电池，您怎么看？

答：投资者您好，马斯克告诉我，特斯拉希望自己做电池，据我了解，他们的技术路线对我们不会有冲击，而且我们在共同探讨如何把电池做得更好，以服务新能源事业。真正的固态电池是需要用金属锂作负极，这样才能提高能量密度，目前车规级的固态电池在能量密度上还不如我们的锂离子电池，我们希望他们更加努力，和我们团队目前搞的真正的全固态电池良性竞争。1. 董秘您好！宁德的产能扩建大概什么时候能完成？

答：投资者您好，公司将根据市场需求规划产能建设，公司已布局了五大生产基地（宁德、青海、江苏、四川、欧洲），将在未来几年内陆续投产。谢谢关心！1. 请问潘总，目前宁德时代的磷酸铁锂电池和三元电池是否能通过针刺测试？5系和6系三元电池的CTP方案目前有实际装机的案例吗？

答：投资者您好，三元和铁锂都有可通过针刺测试的产品，CATL有不同特点的产品满足客户的不同需求和应用场景，公司在电芯级别，模组级别，系统级别都有领先的安全特性。1. 如今动力电池的技术革新日新月异，请问董事长先生公司在未来技术的主流判断和技术贮备情况如何？

答：投资者您好，电池技术的革新分为结构创新和电化学体系的创新，我们公司两方面都投入了巨大的力量和长时间的研发，根据我们的技术路线，目前的技术储备在10年左右。1. 公司近三年 资产减值损失1,670,005、 974,912、244,744万元，占营业收入比3.6%、3.3%、1.2%，无论总额及占营业收入比都在快速上升，能否解释下背景及以后的趋势？及什么才是合理的营业收入占比？

答：投资者您好，公司一贯以谨慎性的原则进行资产减值计提，后续仍将坚持谨慎计提，确保真实反映公司业绩。1. 郑总您好，两个财务问题跟您请教一下：1）公司的维保费用比例一直为2.5%，随着销售规模扩大和历史数据增加，比例是否会调整；2）分季度看，公司的管理费用波动很大，19Q4只有2亿管理费用，环比下滑65%，背后的原因是什么，后续如何做预测。谢谢！

答：投资者您好，1）公司的产品售后综合服务费一贯按照产品收入的3%计提；2）第四季度公司管理费用明显下降，主要原因是公司持续改善管理和加强费用精细管控，严格按权责发生制原则保证费用及时入账，避免了年底费用大量确认的情况；同时根据2019年行业及企业生产运行情况，费用发生及确认的高峰在前三季度。谢谢关注。1. 抛开生产成本和规模采购优势不谈，就技术方面，公司的动力电池产品与松下，LG等竞争对手相比，是否有优势？麻烦说1~2个具体的点，感谢！

答：投资者您好！公司产品的安全可靠性、产品质量稳定性处于行业领先水平，能量密度、充电速度、循环寿命等指标与竞争对手相比具有较强竞争力。谢谢！1. 郑总好，请问2019年公司应收账款占营收比重、应收账款周转率是否有增长？对于新能源行业回款较慢的问题，宁德计划如何避免？

答：投资者您好，公司密切关注应收账款的回收情况，业务上积极采取措施收回。在业务保持快速增长情况下，保证应收账款及时回收。谢谢关注。1. 公司的动力电池价格持续下行，这对于电动车行业来说是好事，但对于公司来说，未来会否出现产能增加，但营收与利润不增或微增的可能？

答：投资者您好，电池长期价格和利润水平主要取决于成本和市场格局。预计随着新能源补贴政策退坡、技术进步等，锂电池价格将会呈现下降的趋势，但降幅会逐渐减缓。未来行业的主要竞争力应体现在产品质量、安全性、研发投入及规模化效益等方面，公司在该等方面均处于行业领先水平。谢谢关注。1. 请问1）储能电池在发电端或供电端的应用方面哪个会更快放量？ 2）公司合作建立快充站是尝试还是公司发展战略的重要一环？3） CTP与比亚迪的刀片电池相比较的话，有优势吗？

答：投资者您好，1）储能电池由于各国电网的特点不同，所以有些国家的发电端会发展更快，有些国家的供电端会发展更快，更有经济性；2）快充站是解决消费端电动汽车充电的重要措施，我们公司的“光储充一体化”既能够服务于消费端，又能够通过储能调节峰谷电价，是能源网和交通网联动的枢纽；3）目前据报道的刀片电池是我们2016年量产的CTP结构创新概念中的一种，我们已经选择并量产CTP结构创新里最优的几种，比如CTP-0、CTP-1、CTP-2。1. 请问郑总，公司加快设备折旧的速度是基于什么考虑？公司在2019年上半年增加的库存商品中，是否大部分是非标准的、为某些客户定制的产品呢？

答：投资者您好，1）公司2018年度末对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。综合行业特点、技术发展、现有设备使用等情况进行了综合评估。经评估，由于新能源汽车技术加速迭代，动力电池产线设备的技术要求发生较大变化，部分基于早期技术开发的动力电池生产设备难以适应新产品生产，其经济寿命低于原有折旧年限。为更加合理反映公司固定资产的实际使用情况，公允、恰当地反映财务状况和经营成果，公司对基于早期技术开发的动力电池生产设备的折旧年限进行变更；2）公司根据客户的需求不同，电芯、模组、电池包三种形态均有销售。对于通用型平台化电芯产品，公司适量生产储备电芯库存以满足客户及时交货的需求及平衡公司产能。谢谢关注。1. 宁德即将进入国际市场，松下、三星、LG也将进入国内市场，巨头之间将直面竞争。过去，公司在国内的封闭环境下，成为行业巨擘，未来有何优势，可与这些巨头进行竞争？ 能否成为类似博世这种供应商巨头呢？

答：投资者您好，在国际市场，对汽车行业而言，从和客户联合开发产品A、B、C样到量产一般经历36-48个月不等，而客户一般而言在第二样品阶段时开始定点，很多项目的定点竞争已结束，我们已经和松下、三星、LG在国际市场定点的争夺里取得了骄人的成绩。我们和博世是不同的产品，产品在汽车上发挥的作用也是不同的。1. 公司去年的毛利率是29%左右，随着市场竞争越来越激烈，未来几年毛利率是否还将进一步下降？

答：投资者您好，随着新能源补贴政策退坡、技术进步等，锂电池价格将会有下降的趋势，但降幅会逐渐减缓。公司主要从提高产品性能和能量密度、优化产品设计、改进生产工艺、提高产品良率，实现更高效的自动化生产，与产业链达成深度合作等方式降低生产成本和原材料成本。公司产品价格持续下降的情况下，仍然保持了较高的毛利率，2019年毛利率29%。公司坚持以产品差异化赢得市场，坚信为客户提供优质的产品能够获得合理的利润。谢谢关注。1. 公司的三元和LG的三元最大的差别在哪里？为啥特斯拉找的LG？

答：投资者您好！根据公司与特斯拉签订的协议，特斯拉将向公司采购锂离子动力电池，期限为2020年7月1日至2022年6月30日，具体的采购情况特斯拉会根据自身需求以订单方式确定。详情请参见公司公告。1. 请介绍一下即将对接特斯拉哪些车型，谢谢。

答：投资者您好！特斯拉将向公司采购锂离子动力电池，期限为2020年7月1日至2022年6月30日，具体的采购情况特斯拉会根据自身需求以订单方式确定。谢谢。1. 请问未来预计负债中的质保费用会冲回吗？

答：投资者您好，公司按照质保协议为售出产品提供质保服务并合理计提质保费用，在质保期到期后，对于未使用完的质保费用将冲回。谢谢关注。1. 曾总您好！最近有看到公司已经研发出的船舶电池，相关产品已经投产下水。公司未来的发展方向上，在电动时代的路线上，船舶类的发展空间将会有多大？

答：投资者您好，船舶产品分为几类，民用产品上分为内河、湖泊、近海用船以及大型远洋用船，目前内河、湖泊、近海用船不管在技术上和经济效益上，我们的电动化解决方案都极具竞争力，在远洋上，我们的混合动力的解决方案也很有竞争力，深海01是我们在和相关船舶设计院及船级社在统筹规划标准的情况下第一艘下海的船，市场潜力巨大，产品进入门槛也较高。1. 公司和特斯拉的合作是只针对国内市场，还是全球市场？

答：投资者您好！公司与特斯拉的合作不局限于国内，谢谢。1. 和特斯拉的合作预计能给公司带来多少收入？动力电池供货会在什么时候开始？

答：投资者您好，公司预计将在下半年供货特斯拉动力电池，谢谢关注。1. 请问公司各位管理层，如何看待特斯拉自建电池厂的影响？如何看待整车厂未来自建电池厂的影响？公司未来的定位及战略方向会在何处？

答：我们始终相信专业分工的优势，动力电池的研发和生产所牵涉的技术，人才和经验积累与整车研发制造差异很大，我们坚信最终CATL的长期专注，创新能力，制造经验和规模带来的产品品质，成本优势和服务在全球范围上会越来越凸显，当然在这个过程中整车厂也会做各种尝试，包括可能自建部分的尝试，我们不抵触也不担心，做好自己的事，电动车产业是个长期的发展。1. 请教一下目前疫情对公司的实际影响怎么样？目前年内，下游客户排产需求如何，是否有客户近期出现订单减少或增加情况？

答：投资者您好，公司将密切关注疫情进展情况并通过开展产业协作、开源节流、降本增效、合理控制费用等积极措施，降低疫情和市场波动对公司的影响。由于疫情爆发人们对环境保护意识大幅提升，对新能源产业发展反而有一定的促进作用。谢谢关注。1. 与上海特斯拉的供货合同签订了吗？

答：投资者您好，公司已于2020年2月3日在巨潮资讯网披露了《关于公司与特斯拉开展业务合作的公告》（公告编号：2020-002），具体合作信息请以公司公告为准，谢谢。1. 宁德时代的电池成本和竞争对手，松下以及LG相比是否有竞争力？看到网上的某些文章说，宁德时代的三元动力电池，比松下贵20%以上。

答：投资者您好，CATL在材料开发，电芯和系统设计上通过科技和创新实现降本的能力在全球具有明显优势，不存在三元成本比松下贵20%的情形。1. 尊敬的董事长曾先生，请问如何看待及应对自动驾驶发展对公司的影响？类华为汽车生态圈作为能源提供商有无粘合度？

答：投资者您好，自动驾驶的特性完全和电动汽车融合一体，所以自动驾驶也是推动汽车电动化的最主要动力之一。华为希望成为电动汽车智能化的一个主要贡献者，我们是汽车电动化的主要贡献者之一，我们和海外汽车公司电动化上的合作非常紧密，海外汽车公司也有海外智能化合作的伙伴。在中国，我们和华为有深入合作，共同推动中国的汽车电动化、智能化。1. 郑总，您好。公司在2019年新设了较多新的子公司，请介绍一下这些子公司主要承担的职能以及对公司业绩的影响。同时，2019年还处置了一家房地产公司，请介绍一下原因以及这家房地产公司之前的业务情况以及对公司的影响。

答：投资者您好，公司建立了从矿产-原材料-电芯-电池包-回收利用的闭环产业链布局。1）上游资源：通过股权投资、采购长单等方式，在锂、镍、钴等上游金属资源及加工领域不断加大布局；2）中游材料：公司将通过宁德邦普及公司屏南工厂，增加在关键正极材料领域的投资建设，以保障原材料的供应和品质；3）电池应用：公司持续加大投入非动力市场，并成立了专项事业部开展业务。布局充电、换电、储能网络，与车企合资建厂；4）电池回收：公司将通过加大国内回收能力建设、启动动力电池回收网点铺设、在海外投资设立回收利用基地，加速推进电池回收业务的布局。谢谢关注。1. 公司与特拉斯上海什么时候正式合作提供电池？我担心特拉斯自主生产的电池不仅供自用，而且还会抢占宁德时代贵公司的市场。

答：投资者您好，公司于2020年2月3日披露了《关于公司与特斯拉开展业务合作的公告》（公告编号：2020-002），根据协议约定，特斯拉将向公司采购锂离子动力电池，期限为2020年7月1日至2022年6月30日，具体的采购情况特斯拉会根据自身需求以订单方式确定，详情请参见公司公告，谢谢。1. 请问2019年公司40GWh的动力电池销量中，公司自己PACK的比例是多少？

答：投资者您好，公司的动力电池产品按产品形态不同可分为电芯、模组和电池包。一定数量的电芯可组成模组，并进一步装配成套为电池包，公司根据客户的需求不同，电芯、模组、电池包三种形态均有销售。谢谢关注。1. 宁德时代，扩产能已经在投产了吗？

答：投资者您好，2019年公司电池系统产能为53.00GWh，在建产能22.2GWh，谢谢。1. 1）特斯拉提出了无“钴”电池的方向，除了磷酸铁锂公司是否有自己的“无钴”电池技术储备，当前处于研发的什么阶段？2）大众即将投产MEB平台，未来将会在电动车市场中占据相当份额，公司是否与大众就MEB平台供货有明确的计划或协议？3）一季度LG通过绑定特斯拉站上全球市场份额第一的宝座。LG当前在产能规模，大客户关系上和公司已经形成全球竞争关系，公司是否有明确的战略和具体的计划应对和LG的全球竞争？

答：投资者您好，1）公司有自己的“无钴”电池技术储备，目前研发进展顺利，正在想办法搞好供应链，因为是一个全新的、颠覆性的产品；2）有；3）客户只会接受更加有性价比、竞争力、能够让客户的产品在市场体现价值的产品，没有企业能轻松绑定客户，我们长期的产品竞争力、产能布局有信心应对全球竞争。1. 蒋总您好，公司19年动力电池销量40GWh、产量47GWh，而国内合格证装机约33GWh（含时代上汽），公司财报口径主营业务海外收入17亿元，预计约2GWh，同时19年末发出商品高于18年末，想请教一下销量远大于装机+出口，均是备货因素导致，还是有一些未统计的需求没有体现，公司对于库存管理的策略是怎样的？

答：投资者您好，1) 公司的动力电池产品按产品形态不同可分为电芯、模组和电池包。一定数量的电芯可组成模组，并进一步装配成套为电池包，公司根据客户的需求不同，电芯、模组、电池包三种形态均有销售。对于通用型平台化电芯产品，公司适量生产储备电芯库存以满足客户及时交货的需求及平衡公司产能；2) 随着公司经营规模的扩大，宁德、青海、溧阳、时代上汽等生产基地陆续投入使用，各基地维持适量的安全库存以备生产和出货；3）海外销售的较长时间海运周期也有一定影响。谢谢关注。 1. 请问蒋总，面对新能源动力电池单价长期下行的趋势，公司通过哪些措施降低生产成本，从而保证利润空间？

答：投资者您好，1）公司主要从提高产品性能和能量密度，优化产品设计，改进生产工艺、提高产品良率，实现更高效的自动化生产，与产业链达成深度合作等方式降低生产成本和原材料成本；2）CTP方面，由于省去了电池模组组装环节，较传统电池包，CTP电池包体积利用率提高了15%-20%，电池包零部件数量减少40%，生产效率提升了50%，电池包能量密度也显著提升，将有效降低动力电池的制造成本；3）公司仍将继续推动锂电池成本下降，为新能源汽车的发展和储能电池的大规模应用贡献力量，同时获取合理的回报。谢谢关注。1. 请问潘总，公司将以何种方式来应对来自比亚迪和LGC的竞争？公司国内与海外的发展战略分别是什么？

答：投资者您好，动力电池是个长期高速发展的有巨大潜力的行业，我们欢迎来自各方面的竞争，竞争会促进创新，推动行业加速发展。对CATL来说，基于核心团队在消费电子锂电池行业中过去20年的成功经验来看，最终是通过长期专注的科技创新不断提高产品性能，降低成本两者并举，持续做到人无我有，人有我优，科技降本，为客户带的产品带来长期附加价值和竞争力。1. 郑总您好，其他应收款在20Q1末达到48.79亿，年报描述主要为保证金，大概是什么性质的资金？

答：投资者您好，截至2020年第一季度末，公司其他应收款账面价值48.79亿元，主要系公司基于完善产业链布局等原因，新增对意向投资企业的交易保证金。谢谢。1. 请问各位领导，目前在建的22.2GWh产能有哪些项目？中长期的产能规划大概有多少GWh？之前了解到车里湾规划产量为16GWh，主要供应哪些产品？谢谢！

答：投资者您好，1）在建产能项目详见2019年度报告披露信息；2）公司将根据市场需求规划产能建设，公司目前在全球主要布局了五大生产基地（宁德、青海、江苏、四川、欧洲），主要项目18亿欧元欧洲基地、100亿元车里湾、100亿元宜宾、74亿元江苏三期、46亿元湖西扩建；3）车里湾主要规划动力及储能生产线。谢谢关注。1. 曾总您好，三个小问题跟您请教一下：1）目前各家OEM电池还是定制为主，公司是否会引导各家走向标准化；2）能否略详细展开一下公司在电池安全检测上的工作和关键措施；3）全球化上如何与LG 松下等海外对手竞争，组织架构和团队建设上做了哪些准备。谢谢！

答：投资者您好，1）我们正努力和客户一起在新平台设计上走向标准化，节约开发成本和时间；2）公司一直把安全作为我们最重要的战略，电池的安全和电池的滥用测试是两回事，但有些人把滥用测试的通过等同于电池的安全。在锂离子电池的历史中，索尼电池在2005年的时候是可以通过所有滥用测试的，但是索尼的锂离子电池在2006年经历了锂离子电池历史上最大的市场安全召回事件，从此索尼电池一蹶不振、黯然离场。所以我们要关注真正的市场安全，我们的设计、生产、检测等安全措施都要集中在市场上的汽车碰撞、汽车充电、汽车进水、汽车结露、电池包设计、电芯设计制造等全场景、全周期、全方位、全系统安全；3）正如前面回答的一个问题，我们已经和LG、松下等在海外进行了激烈的竞争，并取得了骄人的成绩，我们正在组织大批量的海外生产交付准备。热烈欢迎有志之士加入我们，共同满足客户的需要，为人类的新能源事业做出贡献。1. 请问至今定增定价基准日怎样设定？

答：投资者您好，本次非公开发行预案已明确定价基准日为“发行期首日”，公司将在取得证监会核准批文后，与保荐机构（主承销商）协商确定正式启动发行的时间。谢谢。1. 比亚迪说自己的刀片电池很厉害 天下无敌 是不是碾压我们宁德时代的电池啊？我认为比亚迪在夸大事实鼓吹刀片电池，请问公司是怎么想的？谢谢。

答：投资者您好，刀片电池是我们2016年量产的CTP结构创新概念中的一种，我们已经选择并量产CTP结构创新里最优的几种，比如CTP-0、CTP-1、CTP-2。1. 尊敬的董事长 请问7月份给特斯拉供货的电池是三元锂电池？还是磷酸铁锂电池？？或者是宁德时代有什么新的技术开发给特斯拉提供新技术电池？？？感谢您百忙之中的回答 谢谢。

答：投资者您好，公司在磷酸铁锂和三元方面都有最先进的产品，向客户的供货不限于磷酸铁锂或者三元，具体供货产品取决于市场需求。1. 尊敬的董事长，请问7月份给特斯拉供货的电池是三元锂电池？还是磷酸铁锂电池？或者是宁德时代有什么新的技术开发给特斯拉提供新技术电池？感谢您百忙之中的回答 谢谢！

答：投资者您好，公司与特斯拉的技术团队很早就有沟通对接，供货时间大概是今年的下半年。我们在磷酸铁锂和三元方面都有最先进的产品，供货不限于磷酸铁锂或者三元，具体供货产品取决于市场需求。1. 公司在国内电池行业，可谓是一强独霸，请问，是哪些方面做对了？

答：投资者您好，公司产品的安全可靠性、产品质量稳定性处于行业领先水平，成本上具有规模采购、本地化供应优势。能量密度、充电速度、循环寿命等指标与竞争对手相比具有较强竞争力。公司将根据终端业务场景的需求，在材料、电芯、系统等各层面降低成本，此外公司也将凭借技术优势，通过差异化战略提升产品竞争力。谢谢关注。1. 请问曾总，上次公司公告说和美国特斯拉签了协议，还没有和上海特斯拉签协议，请问现在和上海特斯拉的协议签了吗？

答：投资者您好，公司与特斯拉签署的协议包括上海特斯拉。1. 请教，为什么去年销量41G远大于出口+装机？为什么Q1收入只下滑了10%而国内装机下滑了40%？

答：投资者您好，公司的动力电池产品按产品形态不同可分为电芯、模组和电池包。一定数量的电芯可组成模组，并进一步装配成套为电池包，公司根据客户的需求不同，电芯、模组、电池包三种形态均有销售。公司客户备货到装机出售有一个过程。公司产品受到客户的信赖，国内市占率维持稳步提升。谢谢。1. 未来一两年内，LGC、三星等主流海外动力电池企业在华的现有+布局可能会达到80GWh。公司的产能布局除了德国之外基本都在国内，足以说明公司对国内市场的重视。请问领导怎么看待海外企业在国内加快产能投放对公司市占率的威胁？谢谢！

答：投资者您好，公司产品的安全可靠性、产品质量稳定性处于行业领先水平，成本上具有规模采购、本地化供应优势。能量密度、充电速度、循环寿命等指标与竞争对手相比具有较强竞争力。公司将根据终端业务场景的需求，在材料、电芯、系统等各层面降低成本，此外公司也将凭借技术优势，通过差异化战略提升产品竞争力。谢谢关注。1. 船舶电池全球现况发展如何？

答：投资者您好，CATL有在多种电动船舶中装机开发，将来2年船舶电池会有高速增长，但未来5年相对来说整体还是细分补充性市场。1. 郑总您好，1）请问公司动力电池保质期一般是几年？

答：投资者您好，公司根据客户需求，提供差异化的产品服务，目前动力电池产品质保期一般在5-8年。谢谢。1. 曾总您好，请问咱们如何看待未来车企介入生产电池后行业格局的变化？咱们相比国际同行和即将进入电池生产的特斯拉等公司，核心竞争力是什么？谢谢。

答：投资者您好，电池是一个既涉及物理又涉及化学的产品，除了质量和可靠性，还有安全的需求，需要长期的经验积累，技术、产品品质、供应链管理、成本、资金实力等都属于动力电池行业的进入壁垒。我们在动力电池上的技术及相关的管理积累已经超过15年时间，具有丰富经验和竞争优势。未来行业竞争将是以产品技术、产能供应为基础的综合实力竞争。公司愿与新能源产业同仁携手合作，推动新能源汽车及动力电池产业链发展。1. 请郑总介绍一下这次定增募投项目什么时候可以盈利？募投项目未来业绩增长情况？

答：投资者您好，具体请参阅公司募投项目相关公告，谢谢。1. 认真阅读了公司发布的年度报告、社会责任报告等，公司的不仅经营得好，也非常有社会责任感！希望继续努力！

答：投资者您好，谢谢您的信任，公司会继续努力。1. 您好，1）请问公司在建的几个项目，各个项目规划的投产时间能不能介绍一下？ 2）截止当前，今年哪些项目已经完成设备招标，预计今年还有哪些项目会在年内完成设备招标？谢谢。

答：投资者您好，公司目前在全球主要布局了五大生产基地（宁德、青海、江苏、四川、欧洲），主要项目18亿欧元欧洲基地、100亿元车里湾、100亿元宜宾、74亿元江苏三期、46亿元湖西扩建，具体请以公告为准。谢谢。1. 董事长您好，请问我们的欧洲工厂的上游供应链目前准备情况如何，是否会从中国目前的供应商出口，还是在当地重新组建供应链？国内供应链的成本优势有多大，这个优势能否带到欧洲，最大的难点和阻力是什么? 谢谢!

答：投资者您好，欧洲项目的供应链将会是个混合模式，初期以中国供应商出口为主，当地为辅，后期随着规模扩大产能放量会以当地为主，当地的部分会是结合中国供应商的欧洲产能和欧洲本地供应商，欧洲供应链的难点在于确实产能建设周期较长，建设成本高，运营成本高，需要通过供应链上各个环节的创新来优化降本。1. 谢谢领导，想追问一下今年预计的产能能达到多少GWh？

答：投资者您好，公司2019年产能53Gwh，已公告的在建项目产能22Gwh，具体形成产能取决于项目建设进度，请关注公司后续相关公告，谢谢。1. 请问曾总：一方面我们可能进入特斯拉产业链，另一方面特斯拉可能要自己做电池。后续我们在特斯拉长期可能的市场份额和合作关系会如何？

答：投资者您好，请参考我前述回复，我们和特斯拉在共同探讨如何把电池做得更好，希望和新能源产业同仁携手合作，推动新能源汽车产业的发展。1. 请问潘总，宁德时代在新能源汽车后市场这方面有何布局？谢谢！

答：投资者您好，CATL目前在探索车电分离，电池后市场的维修保养上的新业务，以进一步在全生命周期内服务好用户，并发挥我们的产品长寿命等品质优势。1. 请问2020年储能板块的目标？

答：投资者您好，2020年，公司希望在储能业务上进一步有所突破，拓展公司储能业务量和市占率。谢谢。1. 尊敬的曾董：1）请问四月份的营收有没有同比增长的趋势。四月份以来，电动汽车的生产是否有大幅增长？2）能否预判一下电力储能业务在三年内的增长趋势？3）移动5G基站用锂电池招标贵公司是否参与投标并中标？

答：投资者您好，1）疫情对公司的生产运营在短期内形成一定影响，公司将密切关注疫情进展情况并通过开展产业协作、开源节流、降本增效、合理控制费用等积极措施，降低疫情和市场波动对公司的影响。中国是疫情控制较早的国家，疫情控制效果已显现，在政府积极出台经济刺激政策推动下，市场恢复较快；2）储能市场未来潜力巨大，公司发电侧应用：削峰填谷、负荷调节功能，有效提高发电效率、降低用电成本。“清洁能源+储能”一体化项目成本降低，靠近经济性拐点将释放大量需求。用电侧：应用场景多元化，涵盖工业企业储能、5G等通信基站后备电池、家用储能等。3）公司积极布局储能业务，公司历来重视储能的研发和开拓，未来将继续采取“全球销售、区域深耕、部分场景重点打造”的整体策略，以欧美、澳、韩日、中国四大区域为主战场，多渠道、多模式实现业务增长。谢谢。1. 再请问1）公司动力电池技术发展研究的方向？ 2)公司是世界各国新能源汽车电池的重要供应商，但消费者对宁德电池的认识度不足，公司有加强品牌宣传的计划吗？

答：投资者您好，1）公司全方位探索技术升级方向，始终根据客户需求提供有竞争力的多样化解决方案，对于下一代电池和行业内的新生技术，公司始终保持高度关注并积极研发布局；2）新能源汽车尚处于发展初期，对消费者来说，动力电池是一种全新的科技产品。作为这个产业的重要供应商，宁德时代希望在帮助消费者加深对这个新品类的完整认知方面做出贡献。公司将基于多年来对动力电池的理解，和在商业模式、产品、技术等多方面的创新，加大品牌建设的投入，提升大家对动力电池的认知和公司全面竞争力。谢谢。1. 公司在欧洲已建厂，未来会在美国建厂吗？

答：投资者您好，公司将根据市场需求规划产能建设，谢谢您的建议。1. 请问蒋总，除了已公告的在建产能外，公司规划的产能计划有多少，是否规划进一步增加产能？谢谢！

答：投资者您好，公司结合市场需求积极布局产能，已公告的主要项目包括18亿欧元欧洲基地、100亿元车里湾、100亿元宜宾、74亿元江苏三期、46亿元湖西扩建等。谢谢。1. 随着锂电池行业进入高速成长期，请问，未来行业的核心竞争点，会是什么？是技术、成本管控、营销、产能，还是其他？

答：投资者您好，技术创新能力是CATL的核心竞争力，CATL将依靠持续创新，保持并进一步扩大技术和产品的竞争优势，提供性能更佳、成本更低的电池产品。谢谢。1. 欧洲德国的电池项目是否考虑宝马和大众入股或购买债券？

答：投资者您好，谢谢您的建议。1. 公司管理层下午好，曾董事长好；我想请问1）我们除了在上游资源方面进行布局之外，对中游各类锂电材料的研发与配合，我们在合作过程中所扮演的角色是什么？我个人理解我们对中游各类材料的理解也很深，包括高镍正极，新型电解液配方以及6μ铜箔等。2）我们如何应对未来更多主机厂自建电池的冲击，我们在海外建厂是否考虑了产业链的配套？谢谢！

答：投资者您好，1）在新材料应用研发过程中，我们基于对材料本身以及材料应用问题的理解和认识，结合公司产品的设计特点，采取定制化策略，为公司产品提供差异化竞争力；2）有。1. 这一次的定向增发宝马入股吗？记得2018年宝马就向公司提出入股要求，还迫切说明入股要求的。谢谢。

答：本次非公开发行采用询价发行的方式，具体投资者暂未确定。根据相关法律法规，本次非公开发行的对象不超过35名，最终发行对象将在本次发行申请获得中国证监会的核准文件后，根据发行对象申购报价情况，遵照价格优先等原则，由公司董事会与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。1. 公司非公开发行进展情况，预计完成时间？

答：投资者您好，公司已于2020年5月6日公告本次非公开发行的反馈意见回复，后续将积极推进。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月12日 |