

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：2022-001

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
参与单位名称及人员姓名	高瓴资本、鸿商资本、腾讯投资、淡马锡、红杉资本、富达基金、华平投资、中远海运、KKR、GIC、Capital Group 等 50 多位投资者
时间	2022 年 02 月 14 日
地点	公司科技大楼 0126 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 曾毓群 董事会秘书兼副总经理 蒋理 财务总监 郑舒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 02 月 14 日接待了投资者调研，公司管理层与投资者交流内容如下：</p> <p>1、公司对上游锂资源布局和控制情况？</p> <p>答：公司通过长协、投资合作、回收利用、自行开采等方式保障锂资源供应。其中，回收方面，锂回收率已超 90%，锂回收目前已在供应保障中起到一定作用；除了此前海外投资合作外，公司也在宜春等地投资锂资源，自行开采锂矿。</p>

2、公司研发边界是什么，传统制造业是否已经到极限了，是否进一步做电控相关？未来是家电池公司还是有更高的想法？

答：公司是全球领先的动力电池企业，但制造业中的能量存储、能量转换也还有很大空间。作为科技创新公司，立足于人类新能源事业，与新能源相关、与创新科技相关的领域，公司均有可能涉足。

3、电池生产工艺过程中，是否用到美国的技术、材料或是设备？

答：电池生产过程中公司没有直接涉及，BMS 上芯片部分源自美国，目前也在做国产化。

4、CTC 方案里，公司要做一个集成方案给客户，会牵扯到客户底盘的设计制造的蛋糕，整车厂为什么会愿意？

答：公司打造 CTC 方案，目的是以更高性价比、更低电耗的产品来加速电动化替代，源于客户打造新能源车产品竞争力而提出的需求，通过公司与车企的专业化分工，将各自长处发挥极致以推出有竞争力产品。

5、普通理解烘干化成和检测是电池制造的核心工艺之一，烘干不同电池时差很大，是否能用内阻检测，控制烘干时长，来保证每个烘干时长最短？

答：工艺是为了实现设计性能，如可靠性、安全性等。涂布烘干工艺是为了将溶剂去除，留下空隙，而溶剂在挥发过程会导致粘结剂在极片内部分布不均，从而导致充电析锂。公司新技术可以解决该类问题，同时实现 9 分钟快充。结构设计完成后要实现对应的控制，真正做到可靠性、安全性强、成本低是有挑战的。

6、公司很多美国的客户，是否考虑要去美国建厂？是否有可能？

答：公司与美国客户互动较多，既包括新势力，也包括传统车企，双方共同探讨了各种可能的供应及合作方案，以及本地化生产的可能性，但具体情况需考虑到工人培训、效率、工会等因素对品质与成本的影响。

7、公司未来发展最大挑战是什么？

答：公司成长速度、组织能力与人员的国际化能力是最大的挑战。基于极限制造体系的可复制性，公司截至去年底已累计布局了 10 大生产基地，未来公司拟加强海外基地布局，完善包括境外员工培训等体系建设，也面临更多挑战。

8、公司怎么看待友商扩产，特别是国际化竞争。

答：友商扩产不意味着会增加竞争，有创新材料体系、结构体系的产品，才值得竞争。公司始终通过材料创新、结构创新与极限制造，为客户提供最具性价比的产品。

9、按测算，目前公司扩产的 ROE 或 ROIC 很高，长期来看 2025 年之后，高 ROE 或 ROIC 能持续保持吗？

答：ROE、ROIC 的提高也依赖于技术进步，极限制造高速产线技术水平全球领先，单线产能显著提升，生产效率提高，降低生产成本。

10、公司在供应链多数环节都有布局，有的是以入股形式参与，一些还没有入股。以后在没有入股但市占率很高的公司，公司是会参股还是会交给市场竞争？

答：公司看重长期真正合作的伙伴，不论市场好坏均能共克时艰，携手共赢，一起推进行业稳定、可持续发展。

11、储能在美国市场占有率较高，如何看待美国储能政策变化风险？

答：公司与美国储能客户有过探讨，客户希望本土化供应，需综合考虑动力电池产能、客户需求、生产成本等因素再确定。

12、公司新的产品会考虑构建新的供应链体系，如自己做氟化工，具体规划是怎样的？

答：新产品涉及的新供应链体系构建，针对技术含量高的材料，公司会先研发、生产打样，再技术授权给供应商，公司有责任把最好的技术应用在客户产品上。

13、近两年磷酸铁锂降低了行业进入壁垒，通过这些电池也能做到新能源车产品 NEDC 续航 500-700 公里，是否公司很多行业优势不能发挥出来？

答：从资源角度，不同产品优势发挥有差异，公司在现有体系做出了超长寿命电池，来支撑商业模式创新。在新体系方面，公司开发的钠离子电池具备较好的低温性能，同时更高能量密度产品还将在新领域探索实现突破性应用，比如商用飞机等。

14、去年投资者交流讨论重点之一为高效低成本产品路线，与今天交流侧重点有较大差异，请问这一年公司的经营或是您的态度有怎样的变化？

答：前期电动车推广需要高效低成本产品，但现在高端电动车也广受消费者欢迎，消费者对新能源车的认可已成为趋势。为客户、为投资者创造价值，绕不开技术领先、运营卓越与优质服务。

15、公司如何看待最大的可及市场 10-20 万车市场里未

来电池化学体系、封装结构以及商业模式的形态演变，比如M3P、无钴等？

答：准确来说，电动化替代较难的是 8-12 万价位区间车型，以巧克力电池换电产品配套相应车型，可使新能源车（不含电池）首购成本低于燃油车，换电速度等于燃油车加油，解决性价比的问题。公司计划推出的新产品 M3P，准确来说不是磷酸锰铁锂，还含有其他金属元素，公司称之为磷酸盐体系的三元，成本较三元下降，但仍然占据新能源车一定成本。我们认为，8-12 万元区间车型终极解决方案是巧克力换电。

16、公司这几年出口业务很多，海外收入也暴涨，结合海运运费暴涨的情况，简单介绍下公司如何对出口路径和物流商进行选择？

答：公司在全球范围广泛选取合作伙伴，综合评价物流转仓、内陆运输等各方面因素，来降低综合成本。

17、公司电池回收三元关键金属回收率可达 99.3%，能否介绍磷酸铁锂的回收情况。

答：三元回收成熟度高于磷酸铁锂回收的原因在于镍、钴金属价格高昂，近期因磷酸铁锂涨价，磷酸铁锂回收热度也显著提升。目前，公司同时具有三元与铁锂废旧电池年回收处理技术及产能，未来产能还将持续扩大。除了正极外，公司布局了石墨与电解液回收，以提升产品经济性、减少产品碳排放。

18、当前，消费者对电池供应商关注度不那么明显，而是把续航里程与车企关联。公司是否打算从幕后走到台前，让消费者选择电池品牌？

答：公司从换电开始打造自己的品牌，让消费者认识搭

	<p>载公司电池的产品优势。</p> <p>19、目前公司全球动力电池使用量市占率 33%，国内超 50%。长期市占率目标维持什么水平？</p> <p>答：公司的愿景是致力于为全球客户提供一流的新能源解决方案，客户服务深度与广度提升带来的市占率提升是结果体现也是努力方向。</p> <p>20、锂短缺一时半会无法解决，资源开发需要周期，铜、铝也在涨价，在这期间公司怎么应对？公司虽然有一些长协供应，但整个产业承担了价格上升，是否担心销量问题？</p> <p>答：碳酸锂等原材料短期成本上升后对公司有一定影响，可通过多种方式对冲；铜、铝可通过新技术大幅减少使用量。换电模式可以让消费者实现首购成本低于燃油车，同时享受电动化、智能化及换电便利。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 02 月 15 日</p>