

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：2024-001

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	与会投资者约 2400 余人
时间	2024 年 3 月 15 日
地点	电话会议
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 董事会办公室主任 林美娜
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司经营情况介绍</b> 报告期内，公司实现业绩稳健增长，综合竞争力行业持续领先。2023 全年，公司营业总收入 4,009 亿元，同比增长 22%，归母净利润 441 亿元，同比增长 44%；研发投入达到 184 亿元；经营性现金流良好，达到 928 亿元；期末货币资金达 2,643 亿元。 根据 SNE Research 统计，2023 年公司全球动力电池使用量市占率为 36.8%，较去年提升 0.6 个百分点，连续 7 年排名全球第一；2023 年公司全球储能电池出货量市占率为 40%，连续 3 年排名全球第一。

## 二、问答环节

### 1、怎么看行业需求的短期趋势，还有中期对动力、储能需求增长的判断？

关于短期需求，在公司看来，主要用于排产准备。国内新能源车市场的渗透率上来比较快，需求比较强劲，欧美因为补贴退坡有一些放缓，欧美还属于政策驱动的市场，中国已经是市场化驱动的市场，根据我们观察到的数据，最近电动化率已达 49%。在市场化驱动情况下，渗透率到了 40%-50%以上，就是 S 曲线非常陡峭的地方，尤其是超过 50%的时候，买电车的人是主力，买油车的成了非主流，会出现市场心理的转变。中期需求，中国比较强劲，长期需求是全世界都会比较强劲。

关于储能电池，大家认为很好做，其实储能电池更难做。1GWh 的储能项目大概需要 150 万颗电芯，储能的一致性、安全性、能量衰减都很重要。这么难做的 150 万颗电芯，再加上其他零部件，就相当于大飞机的零部件数量水平。PPM（百万分之一）级别的单体电芯失效率会有很多故障，即使是 PPB（十亿分之一）的水平也可能还不够。大规模储能安全很重要，尤其是在 AI 带来的巨大能源需求背景下。

### 2、2021 年开始，锂电产业链非常关注降本和成本控制，不太愿意给技术和产品领先付溢价，甚至有人会直接把电池类比成钢铁等传统制造业 但是我们知道电化学体系要远比传统制造业复杂得多，如何看待这个现象？

动力电池对新能源车来说是最核心的安全部件，和钢铁是有不一样地方的，它可以深刻影响不同车的性能、安全、可靠性，以及二手车价值。甚至近期比较热的 V to G (Vehicle to Grid)，我们说 B to G (Battery to Grid)，如果电池本身就不安全、寿命很短，出行都不够，冬天续

航里程又低，又怎么能够做到给电网供电呢？所以电池是一个可以产生巨大区隔的产品，对终端产品有很强的定义能力，和钢铁有很大的区别。

**3、下游新能源车企开始批量做一些降价，今年在打价格战、抢份额。如果经过今年的这一轮洗牌之后，可能过几年下游的格局会重新走向类似于油车的相对集中的格局，那作为在车里面成本占比较大的汽车零部件的供应商，以及公司市场份额已经较高，如何应对下游集中度提升带来的产业中期发展趋势？**

车企产业集中是趋势，对于公司来说，最重要的是产品能够帮助车企做出区隔。因为公司的产品在车上不是看成本，而是看它的价值。如电动两轮车只看成本最低，对性能无所谓，那就会存在起火等严重安全隐患，不符合高质量发展的要求。当然，公司的售价也不会比别人高很多，公司追求的是合理的盈利水平。

作为一个高科技产品，公司愿景是推动人类新能源事业的发展，希望能够实现可持续、科技平权。会有很多模式，除了卖电池一种模式以外，还跟很多客户一起合作，例如换电，把电池的寿命做长，长寿命很重要，因为摊成一公里的成本，我们公司电池是最低的，虽然，有的电池比我们便宜 10%-20%，但其实我们产生的价值是它的 10 倍、20 倍，这就是公司所看重的。

博弈是短期的行为，为了生存，拼价钱、拼市场份额，可以理解，但真正长期来看，不管是对车企还是消费者，只有产品的长期价值、为客户创造的价值，远高于付出的成本，才是科技创新高质量发展。

**4、公司目前电池技术全球最好，成本最低，怎么看下一代电池技术，是否还能维持领先地位？韩国一家企业公**

布了 2027 年固态电池的规划，我们怎么定义下一代电池技术？

前沿技术的落地要经历 3 个路线，即技术路线、产品路线、商品路线。首先看在技术上是否成立、能否打通；其次，变成产品之后，在生产制造过程中安全性、可靠性、一致性、质量是否能保证；第三，是否能卖出去，因为太贵了可能会卖不动。

固态电池有 3 条技术路线，即氧化物路线、硫化物路线、及聚合物路线。目前还有很多基本的科学问题待解决，如大多数固态电解质中的离子扩散速率与液态电解质存在数量级差异、固固界面难以始终保持良好接触等，在突破这些科技问题后，还会遇到产业化的问题。公司非常重视固态电池，已经进行了多年的布局，最近加大了很多投入。

5、有关公司在海外的进展，能否介绍一下和福特的合作项目进展，同时欧洲市场与大众、Stellantis 深度的合作？以及随着 2026-2030 年这部分定点已经确认，我们在欧洲这边是否能把份额做上去？

在北美地区，公司将主要通过创新合作模式 LRS 拓展业务。LRS 是一个分享的模式，非常受客户的欢迎，有很多客户感兴趣在谈。如果客户本身有工厂，通过帮助他们进行改造可以更快实现工厂量产。

不仅车企，有一些欧洲的电池厂，他们产能建设时间较长，也希望跟我们合作。目前看，公司匈牙利工厂预计可以实现 2026 年供货，都在按计划推进中。

应对海外不确定性最重要的是客户的认可，如果公司的产品、创新、可靠性，能够助力客户的产品在市场上做出差异化，商业关系持续的时间会超过其他因素。商业关系从定点到量产到长期合作要 8-10 年。海外的合作需要按

照当地的法律法规进行，越来越多的人欣赏公司的方案，我们不是去想办法把人家的东西全抢走，而是跟人家分享我们的好东西。

**6、关于产业链上的资源自给率，之前碳酸锂价格暴涨的时候，产业链受到了一些波动，想问一下公司，从长期来看有没有上游资源的自给率目标？为这个目标，未来会做哪些方面的打算和执行层面的动作？**

公司在上游资源方面做了一些布局，公司在产业链具有一定的影响力，希望产业链公司实现共赢，分享行业发展红利。自从公司布局碳酸锂以来，碳酸锂价格逐步回归相对合理水平，长远而言，对材料公司、电池公司、车企、矿业公司都有好处，有利于产业链生态平衡。公司希望通过在上游资源的布局平滑自身成本波动，同时对产业有所贡献。

**7、关于咱们公司的业务模式，目前还是以 ToB 为主，公司之前也做过换电布局，从中长期来看，公司 C 端的业务扩展未来的前景如何？**

商业模式的创新更能够把公司产品的价值翻译出来。比如，在换电模式和 V2G 模式中，电池被重度使用，长寿命电池拥有更低度电成本，能充分体现公司产品竞争力，为消费者提供最好的价值。我们也与中石化等大型企业开展合作，共同在电动化中寻求契合点，实现共赢。

**8、董事长怎么看待纯电、插混和增程的占比，2023 年插混增长很迅速，2024 年进入纯电周期，会成为纯电产品的拐点吗，10 年后纯电汽车会占比超过 90%？**

不管是插电跟增程，现在的趋势都是以大电量的为主，因为大电量可提供的纯电里程更多，但增程和插电对

电池的要求很高，不是随随便便就能做的。长期来看纯电会是最终方案，因为无人驾驶场景下纯电才能满足相应的续航要求。

**9、欧洲客户有明确提出欧洲本土化的需求吗？**

欧美都有培育本土化电池产业链的需求，中国制造目前领先的原因是中国有大量的电化学人才。海外构建电池产业链的挑战比较多，所以我们也提供了一些合作模式，比如 LRS。各地资源禀赋分布不同，各方可以综合各自要素优势进行合理商业化安排，这样就能共同地把人类的新能源事业推向一个新的高度。

**10、公司还处在快速成长中，分红比例较高，如何理解？**

公司历来高度重视股东回报，考虑到报告期内公司业绩和现金情况良好，为积极贯彻落实“质量回报双提升”专项行动，更好地回报股东，我们确定了比往年更高的分红比例。

**11、一台纯电的车，需要多少的里程是一个比较完美的状态？**

续航里程和个人使用习惯、使用地区、心理焦虑有关。正常情况下，CLTC 600 公里比较合适，追求减少充电频率的，1,000 公里也就够了。不同地区不一样，所以我们有不同的产品。纯电新能源车在寒冷的地区，冬天里程会缩水严重，所以我们也正在开发低温电池。此外，我们还有神行电池，超充 10 分钟就有 400 公里的续航能力了，许多客户和几十款车都计划量产。

**12、国内、欧洲零碳工厂互认是否存在难处?如何解决**

	<p>潜在在欧洲的碳边境税问题，是通过提高本土生产比例减少中国出口，还是推动政府间的中国与欧盟之间的碳排放共同认定，或者愿意交纳边境税？</p> <p>关于零碳工厂，企业应从企业良心、标准以及世界经济论坛标准出发，首先做好自身责任，实现工厂零碳排，外界也认同当然更好，但更重要的是自身切实地履行了责任。</p> <p>关于碳关税，公司与全球电池联盟 GBA、欧洲电池联盟 EBA 等机构深度共同推动和制定符合产业发展需求的碳足迹规则，以及其他规则、数据的互认。公司在欧洲也有本地制造，也在推进本地零碳工厂的打造能力。</p> <p>13、中国企业在降低电池成本和提高效率方面有着优秀表现，这对消费者和全球环境气候变化有巨大贡献。然而，这也导致了持续的通货紧缩，从长远来看，可能会降低市场容量或单价。尽管董事长愿意与合作伙伴分享利益，但在追求效率和降低成本的过程中，实际上可能是在缩小整个市场，如何解决这个问题？</p> <p>如果有能力做成物美价廉的电池普及给全世界，这是最大的功劳，同时利润也不会太差。如果电池物美价廉，可应用场景非常多，如电动车、储能、飞机等，以及每家每户都可能需要配备储能，AI 等新兴应用对电力需求量极大，电池如果价格特别高的话也无法普及。所以我们的希望不是垄断在高利润行业而未给社会带来积极的改变，公司的愿景是为人类的新能源事业作出贡献。对于投资者来说，宁德时代也有信心能给投资者带来长期稳定回报。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 3 月 15 日