

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：2024-005

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 1300 人
时间	2024 年 7 月 26 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>报告期内，公司动力电池全球和国内市场份额稳步提升。全球市场，根据 SNE 数据，2024 年 1-5 月公司全球动力电池份额 37.5%，同比提升 2.3 个百分点。国内市场，根据动力电池联盟数据，2024 年 1-6 月公司国内动力电池份额 46.4%，同比提升 3 个百分点；其中，公司国内三元动力电池份额 68.0%、同比提升 6.4 个百分点，磷酸铁锂动力电池份额 37.2%、同比提升 2.1 个百分点，均位列第一。</p> <p>乘用车领域，公司在去年发布神行 4C 超充电电池基础上新发布神行 Plus 电池，可实现系统能量密度超 200Wh/kg，是全球首个兼备 1,000km 续航以及 4C 超充特性的磷酸铁锂电池。推出的新一代麒麟高功率电池放电功率超</p>

1,300KW，可助力新能源车实现零百加速 2 秒以内。商用车领域，公司推出的天行 L-超充版为全球首款 4C 超充轻型商用车动力电池，可实现 4C 超充和 8 年 80 万公里超长里程。储能领域，公司发布了全球首款 5 年零衰减、单体 6.25MWh 的天恒储能系统，较上一代产品单位面积能量密度提升 30%，占地面积降低 20%，可进一步提升储能项目收益率。

二、问答环节

1、二季度出货量情况，动力和储能占比，神行电池和麒麟电池在出货中的占比怎样？

公司上半年整体销量超过 200GWh，其中二季度动力和储能电池整体销量近 110GWh，其中储能电池占比超过 20%。

神行电池和麒麟电池今年开始大规模放量，全年来看，神行和麒麟电池在公司动力电池出货中占比三到四成，目前很多项目还在持续推进中，未来上述两款电池的出货比重会持续提升。

2、二季度单位盈利能力如何？毛利率提升的原因？

二季度公司单位 Wh 的盈利能力保持稳定，随着碳酸锂等资源及原材料价格下降，联动影响公司产品单位销售价格下降，因此毛利率随之提升，这只是个算法问题。

3、海外出现很多大的储能项目，公司如何布局海外储能业务？国内储能业务的策略？

全球储能需求旺盛，公司储能业务也获得了快速增长，海外客户对于电池产品的长期使用要求较高，非常认可公司储能产品的长期性能表现。公司在储能电池上具有

从电池到系统的集成能力，将与合作伙伴一起通过创新商业模式拓展海外储能市场。

当前国内储能行业存在价格方面过度竞争的现象，不利于行业高质量和可持续发展，储能作为生产力工具不能只看采购价格，应该更看重整个生命周期里的价值。

公司发布了全球首款 5 年零衰减、6.25MWh 的天恒储能系统，较上一代产品单位面积能量密度提升 30%，占地面积降低 20%，有效降低运营成本，带来全生命周期 IRR 的显著提升。

4、公司现金流一直很强劲，后续资本开支和股东分红如何考虑？

得益于技术和制造的不断进步，公司产线资本开支效率一直在提升，单位投资强度在逐步下降。今年市场需求旺盛，公司适当加快了产能建设，在建产能超过 150GWh，整体而言，公司在一段时间内会保持一定的投资强度。

公司历来高度重视股东回报，通过持续经营好公司，为股东创造长期价值。2023 年度，公司进行了 20%的常规分红和 30%的特别分红，分红金额合计达 220.6 亿元。公司未来分红会综合考虑资本开支、现金规划、市场情况等因素来确定，会充分听取市场和投资者的意见。

5、德国工厂的盈利情况？海外产能布局进展及未来的盈利水平如何？

德国工厂还在产能爬坡过程中，全年目标是能够实现盈亏平衡。公司德国工厂获得了大众汽车集团模组测试实验室及电芯测试实验室双认证，充分体现了客户对公司的

认可。

匈牙利工厂已完成部分厂房封顶及设备调试，相关建设工作有序推进中。匈牙利工厂吸取了德国工厂的经验，在产线设计和工厂运营方面做了有很多升级和改善，且规模较大，因此预计成本相对德国工厂有优势。目前客户端需求和订单情况都比较理想，有理由相信匈牙利工厂的盈利能力会更好。

6、除了车和储能以外，其他领域例如工程机械、电动船舶、电动飞机等产品出货情况？这些产品未来的落地节奏怎样？

这些新的应用领域公司一直都在跟踪和布局，不仅是工程机械、船舶、飞机，还包括中重卡、物流车、两轮车等领域。随着未来全面电动化的推进，这些细分领域也都拥有较广阔的市场空间，我们认为其中不少具有百 GWh 级别的市场规模潜力。

但是，这些领域的落地场景和产品要求有差异，市场增长节奏也不一样。以电动船舶为例，观光船、公务船等已经逐步在实现电动化。但货运船舶的产品匹配、基础设施建设等方面仍需一定时间。对于电动飞机，其对产品性能、安全性、能量密度等要求非常高，因此电动化所需时间相对较长。这些新市场我们都已有布局，并取得一定的先发优势，相信在未来会有良好的市场表现。

7、怎么看待欧洲电车市场增速放缓？

目前来看，欧洲 2035 年禁售燃油车的目标未变，电动化趋势明确。随着欧洲车企新一代电动车型放量、产品竞争力提升、高性价比的磷酸铁锂电池推动、基础设施的逐

步完善，中长期来看电动化率预计会到不错的水平。

公司以优质的产品和服务获得了海外客户的高度认可，2024 年上半年，公司在欧洲的市场排名保持第一，未来增长潜力可期。

8、公司与车企的定价和返利机制如何？

公司与车企客户采用价格联动机制。返利是常规的商务安排，我们与多数车企客户建立了全面的合作关系，会不定期与客户进行沟通，根据协议及客户采购情况，对客户给予一定的返利支持并进行相应计提确认。每个客户情况不同，并不一定集中在特定期间发生。

9、三季度排产情况如何？后面环比的趋势怎样？

公司下半年排产和订单饱满，产能利用率预计会进一步提升。市场上经常会出现关于公司排产的传闻，大多数不准确，请大家以公司官方口径为准。

10、同行都在往储能大电芯方向发展，公司是否有相关的产品和技术？

公司具有储能大电芯的相关技术和产品储备，如天恒储能系统就是采用的大电芯方案。但是，电芯不是越大越好，需要综合考虑成本、制造难度、寿命、安全等各方面，找到甜蜜点，公司追求做最合理的产品。

11、滑板底盘业务进展？

公司开发的一体化智能底盘项目整体进展比较顺利，不只是国内车企，还有不少海外客户也对其很感兴趣，已经有一些项目签约，不久就会有相关产品面世。一体化智能底盘对于很多车企客户来说很有价值，可以支持客户

	<p>“多快好省”地生产出新的电动车。</p> <p>12、公司与供应链企业合作及技术赋能情况？</p> <p>公司通过投资合作、合资、技术授权等多种方式与上游合作伙伴建立了非常紧密的合作关系，且在采购规模上有明显优势，因此在技术合作和新产品开发方面有领先优势。</p> <p>13、LRS 模式进展如何？</p> <p>LRS 是一种与合作伙伴共赢分享的模式，公司无需投入生产基地建设所需的资本性支出，相对风险较小。目前与海外客户正在推进合作中，具体进展请参考公开信息。如果 LRS 模式产生较多收入，公司会根据信息披露要求进行披露。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 7 月 26 日