

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：2023-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	受邀投资者约 2980 人
时间	2023 年 03 月 09 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	一、公司经营情况介绍 报告期内，公司通过加大研发投入和创新力度，不断推出行业领先的产品解决方案和服务，同时加强市场开拓力度及深化客户合作关系，业绩快速增长。2022 全年，公司营业总收入突破 3000 亿大关，达到 3285.9 亿元，同比增长 152.1%，归属于上市公司股东的净利润为 307.3 亿元，同比增长 92.9%；其中，第四季度实现总收入 1182.5 亿元，归母净利润 131.4 亿元。第四季度公司综合毛利率 22.6%，较第三季度的 19.3%进一步提升。此外，2022 年公司研发投入达到 155.1 亿元，同比增长 101.7%，研发人员 1.6 万人，持续推动技术和产品创新。

报告期内，公司实现电池销量 289GWh，同比增长 116.6%，其中动力电池系统销量 242GWh，同比增长 107.1%。根据 SNE 统计，2022 年动力电池系统使用量全球市占率达 37.0%，比去年提升 4.0 个百分点；公司 2017-2022 年动力电池系统使用量连续六年排名全球第一。2022 年储能电池系统出货量全球市占率达 43.4%，比去年同期提升 5.1 个百分点，连续两年排名全球第一。

二、问答环节

1、能否分享 2023 年储能和动力的目标，以及盈利的趋势的判断？

新能源行业发展前景广阔，随着新能源车竞争力逐步提升、储能政策持续支持，未来将保持较快增长。根据 SNE Research 统计，2022 年公司全球动力电池使用量市占率为 37.0%，较 2021 年提升 4.0 个百分点，连续六年排名全球第一；全球储能电池出货量市占率 43.4%，较 2021 年提升 5.1 个百分点，连续两年排名全球第一。公司追求高质量的份额增长，同时保持合理的盈利水平。

2、公司第四季度动力和储能的盈利水平明显修复的原因？

第四季度受规模效应摊薄成本、储能新项目落地等因素驱动，动力及储能电池毛利率环比均有明显改善。

3、第四季度存货水平下降，其中原材料下降较多，请问公司目前去库存情况？资源价格下跌是否会有存货减值风险？

公司库存管理委员会对库存从顶层进行整体管控，根据季节性变化灵活调整采购量，提高存货利用率和周转效率，存货库存总额和占总资产比例持续下降。碳酸锂价格

在下行周期，公司在推动快速去库存并缩短采购周期。

4、福特与公司的合作体现了公司的实力，请问合作进展如何？为何考虑这种合作形式？

双方合作正在推进过程中，合作方式基于商业考量，目的是为客户提供具有竞争力的产品。

5、如何看待近期油车和新能源车的降价现象？公司锂矿返利计划的初衷是什么，进展如何？

油车和电车降价的驱动因素不同，油车降价主要受国 6 升级的短期影响；电车降价主要受上游原材料价格逐渐回落至合理区间影响。公司作为行业龙头，在成本和规模方面更具优势，更容易在竞争中获得主动权。

公司锂矿分享不是出于降价的目的，而是我们有一些矿产资源，不想获取暴利，希望可以与长期战略客户分享，正在推进相关沟通。

6、近期宜春地区锂资源行业的整改对公司是否有影响？

对公司基本没有影响，公司的宜春项目正按计划推进。本次整改主要针对“疯狂挖、全民炒”的锂矿乱象展开，长期而言，此举对于合规经营的公司是有利的。我们将严格按照当地相关法律法规进行生产经营。

7、新增主营业务电池矿产资源包含哪些业务内容，为何单独列示？

为推动行业良性、健康发展及打造自身供应链韧性，公司前期进行了电池矿产资源布局，随着新业务板块的增长，为更好的反映公司业务实际情况及便于投资人理解公司业务，本年将业务进行重新梳理，按新板块进行披露。

8、第四季度其他业务收入占比下降比较多，全年毛利率比较高，能否拆分第四季度的其他业务收入构成？

其他业务收入主要包括废料及材料销售收入、技术授权收入、以及研发服务收入等，其中前两项收入占比近 9 成。其中，废料销售收入与生产量相关，技术相关收入包括技术授权及研发服务收入，技术授权收入目前相对稳定，研发服务收入取决于具体项目情况。总体而言，其他业务与公司主营业务相关，是可持续的，也是公司技术能力的体现。

9、请问超级拉线的竞争力体现在哪里，竞争对手难以复制的地方是什么？

超级拉线是公司极限制造的成果之一，引入大量的智能设备，竞争力体现为生产效率更高、产品质量更优、生产成本更低，2022 年已投入使用，未来将持续推广。超级拉线是我们自主研发的，不是简单的购买，公司有专利和 Knowhow 在里面，并能够持续升级，竞争对手难以复制。

10、公司如何定位麒麟电池和圆柱电池等其他技术？

公司具备多元化产品形态研发及生产能力，有能力为客户提供多元化、最具竞争力的解决方案。我们认为方形+麒麟电池方案更优，体积利用率、能量密度都比较高。圆柱我们也能生产，也和宝马签署了协议。

11、公司持有锂矿资产，是否有自供比例目标？

我们布局锂矿是为了供应链安全，降低价格大幅波动带来的成本和供应链风险。

12、发出商品账面价值 293 亿元，何时能确认收入？

	<p>第四季度是销售旺季，业务增长较快，当月发出商品基本会在下个月确认收入，这是正常的商业周转情况。</p> <p>13、公司 2023 年扩产节奏安排如何？</p> <p>公司针对产能投资项目有严格、谨慎的论证流程，根据客户需求规划产能规模，有适度提前。近年来，我们产能快速增长且产能利用率一直比较高，我们会实时评估市场需求进行产能建设的调整。</p> <p>14、新技术新产品的出货时间和量产规模，比如钠离子、M3P 等？</p> <p>今年钠离子电池和 M3P 预计都将实现产业化，具体规模取决于客户项目进展情况。</p> <p>15、钠离子电池较锂离子电池是否有成本优势？</p> <p>现在成本优势是比较明显的，待供应链成熟后会更具优势。</p> <p>16、公司第四季度电池系统销量是多少？</p> <p>公司 2022 年电池系统销量 289GWh，其中第四季度电池系统销量约 100GWh。</p> <p>17、公司欧洲布局情况？德国和匈牙利工厂的产能释放情况？</p> <p>公司德国工厂模组和电芯产线均已实现量产。此外，匈牙利工厂正在有序推进中。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 03 月 09 日