

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：2022-003

| | |
|----------------------|---|
| 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 | 受邀投资人 120 位 |
| 时间 | 2022 年 05 月 04 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 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 style="text-align: center;">1、请说明为什么今年一季度净利润相比去年四季度净利润下降较多？公司长期的合理利润应该是什么水平？</p> <p>碳酸锂等原材料价格上涨的幅度超过预期，客户端价格传导相对谨慎，叠加一季度销量因季节性因素环比下降，可解释主要环比归母净利润变动原因。公司定位不仅仅在于做制造，还着眼于三大战略方向与四大创新，作为创新科技企业获取合理盈利回报。</p> <p style="text-align: center;">2、一季度末的存货的结构，多少是发出商品，多少是库存商品，在二季度末是什么趋势，会继续往上走，还是会下来一点？</p> <p>2022 年一季度末库存商品和发出商品账面余额占存货账</p> |

面余额 6 成左右，与上年末相比，库存商品占比略低一点，原材料占比略高一些。

3、二季度与客户执行的价格机制具体是怎样的？

每家客户情况不完全一样，涨价是动态调整的，已在陆续落地，毛利率的恢复也是持续过程。公司经营是从长期维度考虑，不会只考虑单个季度情况，重点提升公司的核心竞争力。

4、涨价与金属联动的比例有多高？公司毛利是瞄准什么目标？

基于目前供应链和上游情况，客户对我们这次涨价表示理解，因为每家客户的情况都不一样，无法讲具体的涨价比例，整体上公司的盈利水平会有合理修复，具体结果视落地情况而定。

5、4 月受疫情影响生产，二季度或者下半年能不能从产能角度补回？

疫情影响分两部分，一部分是公司总部和主要生产基地所在的宁德地区近期发生疫情，在政府快速反应和行动下已于五一节前基本解封，对公司经营影响较小；第二是上海等地疫情致整车厂减产，终端消费可能有点影响，随着目前已在逐渐复工复产，整体影响也不大。公司年内产能预计可以满足客户需求。

6、一季度原材料价格是在很高的位置，二季度毛利率恢复情况如何？

3、4 月份碳酸锂等原材料价格比较高，对二季度成本有影响，但客户协商调价的进展比较顺利，毛利率会逐步合理修复的。

7、期货套保风险敞口有多大？

基于保障公司原材料的稳定供应及降本需要等，公司布局了部分镍资源产业链。为防范原材料价格大幅波动风险，公司结合自身经营情况及业务需求，对镍等相关产品开展套期保值业务。公司严格按照《企业会计准则》与相关规定对套期业务进行账务处理与有关财务信息披露，总体对公司业绩影响较小。

8、客户具体调价的时间点从什么时候开始起算呢？

我们与客户友好协商价格有一定过程，不同客户情况和应用场景有差异，不好一概而论。总体来看，已基本完成与客户的协商调价，将在第二季度逐步实施落地。

9、公司最看重的指标是什么呢？

最重要的公司核心竞争力要持续提升，这不是一个可简单量化的指标，包括组织的灵活性，团队的敬业精神和创新能力等。从目前市场反馈结果看公司的市占率是在持续提升的。

10、其他业务主要是什么构成？后续怎么展望呢？

主要是技术授权、研发收入及废料销售等，与主营业务大体上成比例。2021年公司跟ATL签订许可协议，未来十年内每年可获取1.5亿美金技术授权收入，因此对该部分业务毛利率有正面影响。

11、涨价对车企订单的影响？

不同应用场景有差异。油价大涨背景下C端消费及需要考虑油电平衡的场景对新能源车涨价接受度相对较高，但对部分的运营及储能等场景而言经济性影响相对大些。

12、中期维度来看，能领先二线电池厂多少，这个差距是会扩大还是缩小？

未来行业竞争不仅是看单个产品或技术，而是综合实力的比拼，公司供应链体系更加完备，制造体系和技术研发实力更强，随着高性价比新产品陆续量产，相比与二线的优势差距在不断加大。

13、涨价的时间点晚于其他公司，那涨价的幅度是会高于竞争对手还是会怎么样？比如对于同一个电池客户而言。

公司产品主打的是高品质和良好的性能，并非走低价路线，具体涨幅难以去对比，但公司的产品品质是获得客户广泛认可的。

14、一季度涨价主要就是碳酸锂，公司也做了矿的布局。这块的具体进度和量是怎么样的？

公司之前在海外就有锂资源布局，去年开始在宜春也有投资布局。从行业来看，碳酸锂公司的扩产节奏，无论成熟矿山还是新矿山扩产的力度和决心都很大。

15、公司后续去欧洲、北美也要盖工厂，后续合资会不会成为一种主流方式？

公司跟部分客户共同设立合资电池厂，主要是为了保障客户的供应，目前看效果不错。出海的合作方式也看谈的情况，自建工厂供应或者合资建厂供应都有可能。

16、未来技术创新迭代的速率是会放缓还是会怎样？能否用斜率表示？

新能源行业还很年轻，技术迭代的空间是非常广阔的，公司一直注重投入研发，已经建立了全方位的研发体系和行

| | |
|--------------|---|
| | 业领先的团队，将陆续推出钠离子电池、麒麟系统、M3P 等高性价比的新技术产品，客户欢迎度是很好的。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 05 月 04 日 |