



股票代码：300217

股票简称：东方电热

镇江东方电热科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
参与单位名称及人员姓名	2023年5月10日：中金公司 汤亚玮；河南中金汇融 张克；弘鼎资本 李声农、曾生；云禧投资 李伟杰；汇安基金 沈锦婷；中睿合银 杨珂；兴银理财 庸宏伟；进化论资产 陈柳卿 2023年5月11日：国金证券 胡媛媛；君弘资产 吴全松、陈魏中；峰辰资产 刘华峰；建信人寿资管 李枫；上海递归 夏冬生、于良涛；浙商产融 谢颖鸽；立格资本 胡伟强；上海甄投 朱庆新；博时基金 陈鹏扬 2023年5月15日：华西证券 陈玉卢、喇睿萌、哈成宸、李唯嘉；汇添富基金 李泽昱；永赢基金 胡亚新；景顺长城基金 李南西；上海远策投资 李博；泾溪投资：吴克文；东吴基金 谭菁。
时间	2023年5月10日、5月11日、5月15日
地点	5月10日深圳，5月11日合肥，5月15日线上
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：孙汉武先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>风险提示：本次业绩说明会涉及未来计划、预测、预计、目标等均不构成本公司对任何投资者及相关人士的实质承诺。投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并应当理解计划、预测、预计及目标与承诺之间的差异。</p> <p>问题一、公司各业务板块近期经营情况如何？与2022年报，2023年一季报相比，有哪些变化？</p> <p>1、公司2022年报及2023年第一季度报告已经披露。今年第一季度业绩总体情况符合预期。</p> <p>2、目前来看，公司整体经营正常。</p>

(1) 家电及光通信业务保持平稳运行。

(2) 新能源汽车业务方面，市场需求比较乐观，订单价格虽有波动，但没有市场感觉那么大。公司去年新增了多家新的定点新能源车车企，产品规格要求改变了，价格相对较高。

(3) 新能源装备制造业务方面，无论是已签定合同的交付还是新签订合同金额，都符合公司预期。按照 2022 年签订的合同交付周期，今年二、三季度，订单确认应比较多。今年一季度新签订单近 6 亿，具体已在 2023 年第一季度报告中披露了。

现在的光伏产业，整个上下游，都具备了独立盈利生存能力和条件。多晶硅价格波动，虽然短期内延缓了上游投资，但影响中长期投资需求的可能性不大。无论是国家产业政策，还是企业实际需求，下游需求始终是增长的，这会对上游的原材料价格形成支撑。另外，就算不考虑新增投资，持续的产线寿命到期更新需求，如每年按照总产能的 10% 替换，每年的总投资规模差不多也在 160 亿至 170 亿左右。总体来说，公司预计这方面的订单会保持相对平稳。另外，公司新能源装备制造业务也在持续拓展，包括熔盐储能、高炉炼钢用的一些新产品，比如储能业务已经开始规模化落地。

(4) 锂电池用预镀镍钢基带业务，目前推广进度超过公司预期。公司去年就完成了大部分国内主要客户材料验证；下一步的流程验证还在陆续推进当中。目前的主要任务是对新生产线进行持续完善和调试，主要基于两方面考虑：一是市场的大额需求释放还需要一个过程；二是希望通过现有 2 万吨预镀镍生产线进行充分的、连续化的生产调试验证和技术优化，为后续扩产减少阻碍、积累经验。新产线生产的产品已陆续在一些新开发的客户做验证推广，如丰巢新能源、海金杜门等，反馈结果良好，部分已通过验证。公司希望今年上半年有大额订单能够落地。

问题二、预镀镍材料市场 2025 年之前的大致预测情况？



1、公司预计到 2025 年，全球预镀镍材料需求量应该在 60 万至 70 万吨。部分中介机构如高工锂电、中信证券等也有过市场预测。公司最新了解的公开信息，到目前为止，已公开的大圆柱 46 系列电池规划接近 500Gwh，对应的 2025 年预镀镍材料需求大约接近 50 万吨。除此之外，我们预估消费电子预镀镍材料需求预计在 10 万吨；增速很快的电动工具市场，包括电动两轮车、三轮车、电动工具、园林工具等，预计需求在 5 万吨。

供应端来看，国外能够供应预镀镍材料的企业主要有四家，分别为日本的新日铁、东洋钢板、韩国 TCC 和欧州 TATA；其他还有少量规模较小的企业。国内主要就是公司 2 万吨的生产线。以上产能合在一起也不到 30 万吨，跟 2025 年全球需求相比，至少有 30 万吨缺口。

到目前为止，我们了解的信息是国外几大厂商短期内无明确的扩产规划。按照项目建设所需时间节点推算，就算现在国外大厂开始筹备规划，到 2025 年能量产的可能性也不大。所以总体需求缺口还是比较明显的。

2、由于公司的锂电池预镀镍钢基带材料还没有充分量产，所以公司更多的是关注价格趋势。整个 2022 年，预镀镍材料的价格处于上升趋势，即使 2022 年三、四季度因为消费电子需求下降，进口报价从最高点回落一些，但之后也没有持续下降。公司的定价原则是以成本加成为基础、随行就市，同时对标进口材料的国内报价。目前，公司生产的预镀镍产品报价分两类：一类是用进口原材料，另外一类是用国产原材料，报价总体上比进口预镀镍成品要便宜 2000 元/吨以上。

问题三、公司预镀镍材料今年的出货预期是怎么样的？

公司锂电池预镀镍钢基带业务今年出货目标为 1.5 万吨，目前还没有调整的计划。



**问题四、新能源装备制造业务今年的预期销售目标是多少？
利润率会有波动吗？**

新能源装备制造业务今年的销售目标是 25 亿（含税），今年的新签订单目标是不低于 20 个亿（含税）。

正常来看，相比去年，从规模化优势角度分析，今年的销售目标比去年销售收入大幅增长，该业务的毛利率和净利率存在提升的可能性。

问题五、家用电器元器件业务 2023 年是不是会有恢复性增长？净利率 2022 年有点下滑，2023 年如何展望？

1、公司今年初制定的家用电器元器件业务销售目标是增长的，但要实现，不是很容易。一方面，必须要拓展客户，提高国内二三线客户市场份额。目前为止，公司今年已有两家客户基本完成验证，第三家客户正在验证。由于公司在市场上的信誉度比较高，国内市场开拓速度相对比较快。另一方面，公司正努力拓展海外市场。目前正在搭建海外销售团队。公司希望下半年开始，海外市场销售能有所改善。

2、家用电器元器件业务的客户相对比较强势，公司有较大的降本压力，公司无论是拓展二、三线客户，还是开拓海外市场，主要目的都是为了降低国内市场压力。出口产品的利润率相对较好，而且付款方式也好。另外，公司持续进行产品升级换代也会在一定程度上提升毛利率。

问题六、公司新能源汽车用 PTC 电加热器产能已达 200 万套，今年的出货目标是不是按照这个产能？

公司新能源汽车用 PTC 电加热器去年的产能是 100 万套，销售目标是 3 亿元（含税）；今年的产能是 200 万套，销售目标是 6 亿元（含税）。募投项目二期工程正在抓紧推进，预计到 2024 年底有望完成，届时产能会进一步提高。



附件清单（如有）	无
日期	2023年5月17日