



证券代码：300217

证券简称：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：2023-12

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 线上交流
参与单位名称及人员姓名	华安证券：庞士伟, 洪慧
时间	2023年6月21日上午10:00-11:30
地点	公司三楼
上市公司接待人员姓名	公司副总兼董秘：孙汉武；证代：吕树栋
	<p>风险提示：本次调研涉及未来计划、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、公司全年业绩是有否有指引？二季度以来有什么变化？</p> <p>公司今年的销售目标是50亿元，已在年报中披露。今年以来，公司各项业务稳步推进，基本符合预期，具体情况如下：</p> <p>1、家用电器元器件业务及光通信业务总体保持平稳运行。</p> <p>2、新能源汽车元器件业务方面，今年的销售目标为6亿元（含税），目前为止没有变化。公司去年新增加了多家定点新能源车企，今年四月份开始，陆续进入批量供货阶段。新增定点企业产品规格</p>



投资者关系
活动主要内
容介绍

要求改变了，价格相对较高，有利于销售目标的实现。

3、新能源装备制造业务方面，今年的收入目标是 25 亿元（含税），新签订合同目标是 20 亿元（含税）。目前为止，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。

4、锂电池材料业务方面，公司今年的目标是出货 1.5 万吨，主要是看下半年的消费电子市场需求恢复情况。

问题二、预镀镍材料的客户验证进展如何？

1、预镀镍材料的动力类客户材料性能验证已基本完成，比如东山精密、无锡金杨、亿纬、科达利、LG 等，目前正在进行后续验证。

2、由于动力类预镀镍材料验证周期较长，公司目前主攻消费电子领域的客户推广和快速导入，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，如江苏海四达、蜂巢新能源、海金杜门等，反馈结果良好，部分已通过验证。

问题三、预镀镍材料市场 2025 年的大致预测情况？

根据公开信息了解，到目前为止，已公开的大圆柱 46 系列电池规划接近 500GWh，对应的预镀镍材料需求大约为 50 万吨，其中大部分的规划在 2025 年实现量产。除此之外，还要考虑消费电子领域以及电动工具市场的预镀镍材料需求。我们内部的预测是上述需求合计大约在 65 万吨左右。

从供应端来看，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。国内主要就是公司 2 万吨的生产线。目前合计产能不到 30 万吨。

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。

问题四、预镀镍与后镀镍相比，具有哪些优势？动力类预镀镍材料和消费类预镀镍材料有区别吗？

1、相较于后镀镍，预镀镍具备以下优势：

(1) 预镀镍材料制成电池后，电压的一致性非常好，确保了电池的高可靠性；

(2) 预镀镍材料制作成的锂电池，焊接性非常好，可适用于高速连续生产线；

(3) 预镀镍材料镍铁结合力比较好，扩散退火后形成致密的镍铁合金层，方便冲制加工，安全性好，而后镀镍二次拉伸容易出现镀镍层开裂；

(4) 预镀镍生产工艺更有利于环保，方便产品运输，后镀镍是冲壳后再对钢壳进行镀镍，体积大、运输成本也高；

(5) 预镀镍产品双面镀层厚度可控，且均匀性好，而后镀镍对镍层的厚度难以控制，特别是电池内壁，基本镀不上多少镍。

2、动力类预镀镍材料和消费类预镀镍材料在工艺上基本没有区别，主要区别是电池钢基材的厚度和镍层厚度不一样。

问题五、公司新能源汽车PTC成套和非成套有什么区别？销售增量在哪里？热泵与PTC是互斥关系吗？会不会取代PTC？

1、成套的新能源汽车 PTC 电加热器是指带完整控制系统的新能源汽车 PTC 电加热器热管理系统，非成套的新能源汽车 PTC 电加热器单指 PTC 电加热器组件，不包括控制芯片、温控系统等，价值量比成套的相对较低。

2、销售的增量包括两方面：一是新增的定点客户；二是老客户需求的扩大。

3、公司认为，热泵系统会与 PTC 电加热器系统长期并存，热泵取代 PTC 加热器的可能性很小，主要基于以下两点：

一是热泵系统本身也需要配套 PTC 电加热器，以保证热泵系统能够快速启动及尽快进入稳定工作状态。

二是热泵的单车价格较高，对于中低端车型来说，性价比不太合适。国内大部分新能源汽车都是中低端车型，从性价比出发，车

企更愿意接受 PTC 电加热器。

问题六、新能源装备的订单周期多长？硅料价格下跌后，新增投资会怎么样？未来的新能源装备市场公司是怎么看的？

1、公司新能源装备业务包括多晶硅还原炉和多晶硅冷氢化用电加热器，正常情况下，新能源装备制造周期为 8-10 个月；制造完成后交付给客户进行验收，正常情况下，验收周期为 1-6 个月。

2、硅料下跌后，有少数的企业在项目建成后选择延期投产，但我们认为，延期太久的可能性不大。因为企业投资后，会有折旧、人员等费用，这些都是必不可少的。而且随着硅料价格的下跌，下游组件生产企业积极性大幅提升，这会在一定程度上支撑硅料的价格；另外，国家政策也支持光伏的发展。综合来看，未来一段时间，公司预计硅料价格会在探底回升后逐步趋向平稳为主。

3、未来就算不考虑新增项目投资，只考虑已有产能的寿命到期更新换代，按照 10 年的寿命周期，每年按 10%更新，大约为 20 万吨产能、约 200 亿的投资额，其中多晶硅还原炉和冷氢化电加热器的设备投资约为 20 亿，体量不算小。

问题七、熔盐储能目前进展如何？高炉炼钢电加热器主要产品是什么？市场有多大？

1、储能方式有多种，其中熔盐储能是较为成熟的一种。公司 2022 年与西安热工院合作的示范性项目效果较好。目前公司正在洽谈的熔盐储能项目有 200MW，正在对接的项目有 2*75MW，有的项目已开始招标。储能市场很大，是公司重点开拓的市场之一。

2、高炉炼钢电加热器包括高还原热气体电阻加热装置及高炉炼钢直接用电加热器，主要目的是替代烧煤、烧气方式加热，有利于国家“双碳”目标的实现。公司预计这个市场规模不低于百亿元，但全面推广还需要国家政策方面的支持。

附件清单（如有）



日期	2023 年 6 月 26 日
----	-----------------