

证券代码：002056

证券简称：横店东磁

横店集团东磁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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者线上交流会）
参与单位名称及人员情况	中信证券、光大证券、国金证券、东吴证券、华创证券、华西证券、太平洋证券、安信证券、浙商证券、国盛证券、民生证券、长江证券、东吴基金、东方证券、中泰证券、博时基金、西部证券、申银万国、中信建投、中银国际、华鑫证券、天虫资本、江苏沙钢、海通证券、淳厚基金、申万菱信、财通证券、长城证券、国赞私募、天猗资管、胤胜资管、东北证券、东方财富证券、南京证券、嘉实基金、国融证券、平安银行、广发基金、景顺长城、杭银理财、正心谷创新资本、泰康资管、旌安资管、海通国际证券、固禾私募、盈峰资管、西南证券、丰仓股权投资、同犇投资、弈慧资管、斯诺波资管、明河资管、晨燕资管、秋晟资管、鹤禧私募、东兴基金、东莞证券、中邮人寿保险、亚太财产保险、交银人寿保险、交银康联资管、兴证全球基金、北京国有资本、源乐晟资管、煜诚私募、华能贵诚、嘉合基金、国信证券、国华兴益、国泰资管、国海证券、天风国际证券、太和致远私募、奔诺能源、巨柏资管、广发证券、冰湖私募、弘毅远方、微光创投、德邦证券、朱雀基金、拾年资管、锦成盛资管、泓德基金、浙商中拓、前海瑞园、前海聚龙、前海道谊、康曼德资管、红石榴资管、生命保险资管、盈科创新资管、睿远基金、磐厚动量、联储证券、蜂巢基金、观富资管、财信证券、智子资管、金股证券、首创证券、鸿运私募、鹏华基金、正心谷资管、宏道资管、正圆私募、方瀛研究、永禧永亿资管、红杉资本、青骊资产、银华基金、FOUNTAINBRIDGE、Hel Ved Capital Management Limited 等 171 人
时间	2023 年 8 月 16 日-17 日
地点	

上市公司接待 人员姓名	何悦、吴雪萍、方建武
投资者关系活 动主要内容 介绍	<p>一、公司 2023 半年度业绩情况</p> <p>2023 年 1-6 月，公司实现营业收入 102.46 亿元，同比增长 9.35%，归母净利润 12.12 亿元，同比增长 52.03%，扣非后归母净利润 12.5 亿元，同比增长 88.4%。</p> <p>（一）磁材新能源协同发展，助力公司高速增长。</p> <p>分产业收入看：新能源板块已成为公司的经营主力，其中，光伏收入 67.97 亿元，锂电收入 9.4 亿元，两者合计占总收入的 75.5%，磁材器件及其他收入 25.1 亿元，占总收入的 24.5%。</p> <p>分产业经营看：2023 年上半年，光伏产业出货量继续保持高速增长，组件出货超 3.3GW，同比增长 50%，电池除了满足内用外，还对外销了约 1.2GW。市场布局多点开花，在欧洲市场出货保持了较高增长的基础上，日韩和国内市场实现了翻番以上增长，澳州、印度、拉美等地区市场拓展初显成效；新产品新产能布局顺利，公司 N 型 TOPCon 的 6GW 电池和 5GW 组件扩大产能项目在有序推进中；并同步推出了 N 型 TOPCon 组件新品，该系列组件功率可实现 415W-630W 全面覆盖，最高转换率可达 22.45%；适度参与了下游电站和 EPC 建设，子公司获得了电力工程施工总承包二级资质，并拓展了多个单体容量超 10MW 以上的工商业分布式电站项目，公司自身亦储备了近 1GW 电站。</p> <p>磁材产业是公司传统主业，经营韧性十足，业绩贡献稳定；磁材出货 9.2 万吨，出货量与上年同期基本持平。其中，永磁铁氧体在存量博弈日趋明显的情况下，凭借着技术、质量、服务和可持续性 etc 综合优势，市占率逆市提升，实现了喇叭磁、磁瓦、干压产品等出货量同比增长，并荣获了博世 2021-2022 全球最佳供应商。软磁在新能源汽车和光伏逆变器领域出货量持续提升，纳米晶器件取得新突破，多款项目可实现量产。</p> <p>锂电产业在下游小动力主要应用市场需求不景气，业内企业普遍</p>

开工率不高的情况下，公司实现了收入和出货量双增长。出货 1.4 亿支，同比增长 36%。锂电三期的 6GWh 项目已于今年 6 月份建成投产，目前产能爬坡顺利。同时，户储产品实现了海外的出货。

（二）持续加强科技创新，奠定公司发展后劲。

今年上半年，公司持续加强科技创新，研发支出 5.25 亿元，占当期收入的 5.13%。获得授权专利 129 件，其中发明专利 51 件；主导或参与制定国际、国家标准 3 项；先后有 10 多项省级新产品认定，其中国际先进 4 项。此外，公司还取得 CNAS 实验室认可证书，成为浙江省首个同时通过国际汽车电子委员会标准和中国国家标准认证的环境类可靠性试验实验室。

（三）不断加大项目投资，推进智能制造升级。

十四五期间，公司持续加大先进产能和产线技改投资，2022 年做出投资决策 30 多亿元，2023 年上半年做出投资决策 40 多亿元，新投资项目均会朝着智能化、数字化工厂方向建设，如锂电三期被列为 5G 融合应用示范工程，软磁一工厂被列入省级智能工厂培育项目，宜宾电池片工厂拟建成新一代的未来工厂，连云港组件工厂拟建成 5G 全连接的工厂。同时，还在推进国际化产能布局，新能源和磁性材料均会分步到海外设厂。

二、问答环节

1、公司光伏的市场业务布局策略？上半年各市场区域组件出货占比？

答：今年上半年公司组件出货超 3.3GW，其中欧洲市场出货占比约 75%，日韩市场占比超 10%，国内市场占比约 12%，日本和国内的出货同比均实现翻番以上增长。在市场布局上，我们会持续深耕欧洲市场，日本与国内的市场占比适度会有所提升，但这不代表弱化欧洲市场，欧洲市场出货量绝对值也还是持续增长。多点开花的市场布局可以带动公司出货量的高速增长。

2、公司光伏上半年各市场区域收入占比情况？

答：从收入角度看，欧洲市场收入占比不到 70%，日韩等亚洲市

场占比约 16%，国内市场占比约 17%，北美洲与非洲等市场占比不到 1%。

3、如何看待欧洲行业库存？公司库存情况？

答：横店东磁在二季度就已主动进行了库存控制，现客户渠道保持在一个半月左右的库存量，相对以往的库存消化速度来讲，也是比较合理与健康的。行业库存方面，我们没有准确或详实的数据，通过共同的渠道来看，有一定库存，如果这些库存在后续的半年里得不到及时消化的话，随着产品迭代的发展，对库存较高的企业业绩会有一些影响，这也是我们对老产品库存会严格管控的原因之一。

4、户储产品的进展以及今年展望？

答：今年上半年我们重点还是在一带一路或非洲国家做了一些技术性出货，大概几个 MWh 的出货。欧洲市场也做了十多家送样，通过前期样品测试，再对产品进行改进。预计今年下半年出货量不会太大，可能 10MWh 以内的出货。今年更多还是在分销商、渠道以及产品质量完善等方面做布局。

5、日本市场的产品策略？与欧洲市场一样吗？

答：日本市场跟欧洲或国内市场的切入点不同，日本对黑组件并没有特别偏向的喜好，其对整个产品品质以及产品的设计元素要求会更多一点，尤其是住宅类市场。公司目前在日本也主要是做住宅类市场，并且在该领域占比会比较高。

6、公司在海外产能布局的考虑？例如高价的美国市场？

答：公司认为在目前 PERC 技术切换到 TOPCon 的时间窗口期下，海外产能布局可能会有一定的机会。我们目前看高价的美国市场的话，还需要考虑后续美国政策情况以及对供应链的透明度、产业链布局、海外物料等多个方面考量。

7、宜宾二期出货时间以及三期技术路线的考虑？

答：宜宾年产 20GW 高效电池项目一期、二期的 TOPCon 技术路线我们还是比较确定的。一期产品目前正在调试阶段，二期产品计划今年四季度启动。三期技术路线目前还没有确定，若届时 BC 类技术

有进一步进展的话，我们可能会考虑，但如果没有的话，TOPCon 可能也会考虑，因为国内国外的产能布局可能会做同步匹配。另外异质结技术的话，我们一直有在跟进，目前来看我们认为该技术的固定资产投资和制造成本也还是稍微偏高一点，需要再观望一下。

8、公司 BC 类电池中试线的进展情况？对 BC 类技术路线的展望？

答：从研发角度，公司已完成该类技术的前期技术储备，但从中试线进程来看，产品良率还有待提升，因此我们对于 BC 类产品的量产进程可能还是会往后推迟，有在跟进头部企业在该类技术上的进展。

9、随着光伏行业产能供给提升，公司未来如何从制造端、销售市场端、售后服务端来保持自身在差异化市场的先进性？后续是否会推出新品类的产品？

答：在规模化制造条件下，进行差异化市场和产品的管理并不是一件容易的事，需要在差异化产品质量、标准化生产、成本管控之间找到平衡点，对前期资源、系统培训、产品与销售相结合等多方面进行管理，这相对来说是个系统性工作。新品类产品方面，我们会在同质情况下寻找优势点，基于市场需求或痛点、成本合理的角度，并结合自身实际情况来开发产品，后续 TOPCon 高可靠性方面会结合自身材料选择匹配。如果一味过度追求差异化产品，会导致整体制造成本提高，客户群体或市场受众也会收缩。

10、公司光伏组件全年出货目标是否有调整？

答：目前全年组件出货目标仍在朝着 8-9GW 方向努力，三季度末还再要看看欧洲需求和国内价格走势，若价格一直较低，我们会在利润和出货量之间做权衡。

11、根据报表可见，公司今年 1-6 月经营性现金流约 21 亿，6 月末货币资金相比去年末也增加了约 20 亿，现金流强劲，明显优于净利润，这个差异主要是什么原因？

答：一方面公司 2023 年半年度经营业绩增长，同时加强流动资

	<p>产的管理，相应带动了经营性现金流的增长。另一方面，光伏板块的上游材料采购以承兑汇票的结算方式为主，而销售收款以电汇为主，购销两端的收付款节点时间差，相应使得公司经营性现金流有所增长。</p> <p>12、锂电产业上半年的毛利降得比较明显，公司对锂电产业的未来出货预期是怎样的？</p> <p>答：整个锂电小动力行业都在面临市场供需失衡较大的这样竞争压力，公司稼动率能保持在 70%以上，在业内是做得比较不错的。从毛利率的角度来看，我们认为今年到明年上半年可能都会处于毛利较低的一个状态；从战略布局角度来看，仍主要布局电动二轮车、便携式储能、电动工具、智能家居等领域，其中我们认为电摩、Ebike 市场后续潜力较大。</p> <p>13、今年上半年磁材价格应该有所下降，而公司磁材毛利率仍有所上升的原因？</p> <p>答：今年上半年磁材毛利同比增长了约 3.2%，原因主要有以下几个方面：1、磁材产品结构中毛利较高的产品出货增幅较大；2、公司材料采购控制较好，在原材料价格处于低点时有进行一定的战略储备；3、销售结构有所调整，今年向兄弟公司采购稀土外销的比例同比有所下降。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 8 月 17 日