



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：2023-20

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 线上交流
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2023年10月25日 13:30至14:30
地点	线上
上市公司接待人员姓名	公司副总兼董秘：孙汉武
	<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、公司前三季度经营主要情况？未来三至五年业务发展方向？</p> <p>1、公司已经披露了第三季度报告，公司前三季度实现营业收入 32.37 亿元，同比增长 21.37%；实现归母净利润 5.85 亿元，同比增长 147.7%；实现扣非净利润 3.09 亿</p>



<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>元，同比增长 42.49%；其中第三季度实现营业收入 11.92 亿元，同比增长 27.23%；实现归母净利润 3.93 亿元，同比增长 337.69%；扣非净利润实现 1.27 亿元，同比增长 53.62%。总体来看，公司保持较为稳健的增长态势，符合公司的预期。</p> <p>从细分业务板块来看：</p> <p>前三季度，新能源装备制造业务仍是利润贡献最大的业务板块，占扣非净利润 75% 左右，新能源汽车元器件业务继续快速增长；家用电器元器件业务保持稳定；光通信业务略微亏损；锂电池材料业务目前仍处于市场推广和项目建设阶段。</p> <p>2、从目前公司的业务布局和发展的核心来看，以新能源板块为重点发展方向，预镀镍材料业务是重中之重。长远来看，随着新能源业务收入的提升，家用电器元器件及光通信业务的收入占比将逐步下降。</p> <p>问题二、关于锂电池材料业务</p> <p>1、募投项目中的预镀镍工序已于 2023 年 2 月热联动试车一次性成功，产品质量符合设计要求，目前处于试生产状态及零星工程改造；连续退火线完成两次试车，其中 9 月中旬第一次试车，主要工艺参数及重点质量指标均基本达到预期目标，相关工艺、设备经整改完善后于 10 月中旬进行了第二次试车，整体工序运行情况良好，产品质量达到预期要求，新下线的产品已经给相关的客户送样做进一步验证，部分产品也直接销售给了客户。</p> <p>2、很多客户之前的送样验证都已经完成，但其中有些客户非常关注公司连续退火线建设，希望建成后能尽快投入使用。目前来看，试车效果较好，已具备连续试生产能力。有部分客户如江苏海四达之前已开始切换并导入公司的预镀镍材料，采购量也在逐步增加。公司预计，今年第四季度开始，有部分客户会在通过验证后陆续切换并导入。目前的市场用户主要集中在消费电子和碱性电池领域。公司根据了解的各方面信息，综合分析预测明年二季度开始、最迟三季度，46 系列动力电池批量向市场投放的可能性较大，届时公司的预镀镍材料需求有望快速增加。</p> <p>3、大部分国内上市的圆柱形锂电池结构件企业及锂电池生产企业公司都有对接或业务联系，部分已完成送样验证，都有可能发展成为公司的客户。</p> <p>4、公司这次购买项目储备用地目的：预镀镍未来需求空间较大，公司有后续扩展规划，项目正在申报过程中。公司根据项目申报情况及市场情况，适时启动项目内部审</p>
-----------------------------	---



批程序及建设程序。

问题三、关于新能源装备制造业务

1、新产品开发及推广方面，熔盐储能已完成示范化项目验证，已有产业化项目逐步落地，后续市场增长空间比较大；高炉炼钢高温高效电加热器及相关产品的开发验证在持续进行，潜在的市场空间预计在百亿以上，后面增量可观。

2、多晶硅方面，这一轮投资增长的最高峰已经过去，随着多晶硅价格回落，跨界投资者减少，短期内出现投资下降。但原来的多晶硅上下游企业开始向产业链上下游延伸，寻求企业内部的产业一体化。预计行业未来将逐步进入一个相对平稳的发展状态。

目前产能供大于求，考虑到部分产能会被淘汰，按 200 万吨产能计算，生产线使用寿命十年，平均一年有 20 万吨产能的生产线要更新换代，市场空间还是比较大的。

3、新能源装备制造业务去年的订单 70-80%将于今年交付确认，今年年初的订单也会有少部分在今年交付确认。

4、由于竞争对手相对较少，未来的产品盈利能力保持稳定的可能较大。

问题四、关于新能源汽车元器件业务

1、目前，新能源汽车 PTC 电加热器已属于新能源汽车标配。从新能源汽车市场整体发展节奏来看，当前的产销量绝对值较大，市场渗透率在 30%左右，未来增速下降是大概率的事。公司原有产能较小，目前是尽可能提升产能，占有更多的市场份额。公司今年目标是销售超 100 万套，明年目标是销售 200 万至 300 万套，这个增速还是比较快的。当然，由于竞争加剧，也会面临一定的降价压力。

2、去年公司完成了多家车企的新车型定点，今年又新增了几家。公司一直在进行客户开拓，无论是造车新势力还是传统车企，都是公司的目标客户。

3、下半年以来，公司产品的销售结构已有所好转。公司去年新定点车型陆续开始批量交付，有部分新定点车型进入大批量交付阶段，新定点的车型基本以成套的水暖电加热器为主，单价要高于风暖。

4、比亚迪目前是公司新能源汽车元器件业务的第一大客户，是直接供应，销售占比远超第二大客户。

5、今年风暖 PTC 电加热器占比可能会高一些。由于风暖单套的价格相对要便宜一



	<p>些，同时有些客户采购不带控制系统的电加热器比较多，因此今年的整体平均单价与去年相比会有所下降，但毛利率总体保持平稳。目前，随着新定点车型产品的逐渐交付，带控制系统的水暖 PTC 电加热器销售占比逐步增加，平均单价后续有望逐步改善。</p> <p>6、相对其他工艺路线，PTC 电加热器经过多年开发及应用，应该是目前市场上最成熟、应用最广的。从成本来看，PTC 电加热器可能是最低的。其他技术路线有的有特定的使用场景，有的可能还需要继续改进和提升。</p> <p>问题五、关于家用电器元器件业务</p> <p>1、从行业整体来看，空调行业还是以平稳为主，订单量有时会上下波动，目前的订单总量要低于上半年。公司家用电器元器件业务的业绩以平稳为主，波动不大，对公司整体业绩影响相对较小。</p> <p>2、面对毛利率下降压力，公司一方面从技术创新、工艺改善、提升生产效率、拓展新应用领域等多方面大力推行挖潜增效，降低成本；另一方面，积极引进人才，拓展搭建海外销售团队，拓展海外销售渠道。</p>					
附件清单 (如有)	天风证券	张童童	天风证券	薛舟	东北证券	刘家薇
	国泰君安	张晨洁	国泰君安	陈传双	国泰君安	谢丛睿
	国盛证券	李嘉宇	中金公司	褚君	国泰君安	蔡雯娟
	华福证券	陈栎熙	安信证券	高望集	中泰证券	扈睿涵
	华创证券	王润萱	华西证券	喇睿萌	首创证券	潘美伊
	招商证券	史晋星	招商证券	闫哲坤	信达证券	尹圣迪
	长江证券	陈亮	海通证券	陈子仪	东方财富证券	李京波
	银河基金	傅鑫	兴银基金	马文博	申万宏源资管	梁飏
	国金证券	陆文杰	海南谦信私募	黄福淦	上海高毅资产	金星
	国金证券	张敏敏	上海泊通投资	蔡凯	华泰证券	李艳光
	财通证券	杨鑫	开源证券	刘文鑫	华西证券	陈玉卢
	西南证券	龚梦泓	景顺长城基金	李南西	上海盈丰康伦	李博
	PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED	ivanzhou				
日期	2023年10月26日					