

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：2022-011

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员情况</p>	<p>海通证券、招商理财、中信证券、中信建投、新华基金、浦银安盛基金、中信里昂、中信保诚基金、信达澳亚基金、广发基金、星石投资、睿远基金、煜德投资、鹏华基金、华夏基金、景顺长城基金、中欧基金、海富通基金、珩生鸿鼎、同犇投资、国寿资产、华融证券、民森投资、社润投资、致顺投资、粤信资产、华泰证券、固禾资产、金友创智、申九资产、睿亿投资、和谕基金、华夏财富创新、淳厚基金、泾溪投资、健顺投资、青鼎资产、瀚伦、拓璞基金、相聚资本、广州金控、上海人寿、百川投资、景领投资、中信证金、大朴资产、申万宏源证券、人保养老、一鸣投资、英大保险资管、长城财富、济民可信集团、富果投资、鑫然投资、中信自营、美阳投资、中信固收、兴银理财、招银理财、誉辉资本、诚旸投资、方圆基金、和谐汇一、鹏圆资产、山证国际、杭银理财、玄卜投资、万杉资本、金广资产、沃盈投资、壹德资产、仁桥资产、中信经纪、上海磐厚、望正资本、少藪派、沔沛投资、财通证券资管、中科沃土基金、群益投信、域秀资产、华宸未来、衍航投资、方正证券、上银基金、成泉资本、观富资产、炬鼎资产、鑫焱投资、海南和煦、瑞信致远私募、诺德基金、平安资产、广发证券、中海基金、银叶投资、世诚投资、通用技术、金鹰基金、信泰人寿、长江养老、中意资产、中融基金、中银资管、韩华、太平养老、长信基金、光大保德信基金、马可波罗、人保资产、尚诚资产、凯思博、东吴基金、清华控股、中再资产管理、华泰资产、天弘基金、天风证券、泰达宏利、汇丰晋信、富国基金、华鑫证券、乾惕投资、东吴基金、华宝基金、银河基金、融通基金、上投摩根基金、兴全基金、华商基金、泰信基金、泰康公募、盘京投资、新华保险、财通证券资管、</p>

	长城基金、摩根华鑫基金、农银汇理基金、诺安基金、华泰柏瑞基金、兴业基金等 193 人
时间	2022 年 5 月 23 日—24 日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、徐倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司参加了多家机构投资者的电话交流会，与投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通。现将线上交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p><b>1、公司各产业未来收入结构变化？</b></p> <p>答：公司 2020 年磁材和光伏收入占比差不多，磁材 42%，光伏 43%；到 2021 年，光伏收入占比超 50%，磁材占比约 34%。今年 Q1，光伏收入占比进一步提升至 60%，磁材占比约 25%。随着后续新项目产能释放，预计光伏收入占比会进一步提升。</p> <p><b>2、公司光伏全年出货目标？组件单 W 盈利较高的原因？</b></p> <p>答：公司计划今年组件出货 5GW，电池出货 3GW+。从 Q1 经营情况看公司保持了较好的盈利，组件综合单 W 盈利在 1 毛左右，这主要是受益于产品和市场的差异化布局。就光伏产业而言，不同区域、不同电站类型的组件盈利情况不同。按区域分，国内市场&lt;国外市场；按项目分，集中式大项目&lt;工商业分布项目&lt;户用分布项目&lt;黑组件分布项目。而公司组件约 90%出口，其中 70-80%出口欧洲，黑组件占总出货量的 30%。相比于部分头部企业，因其产能规模大，集中式项目占比会更高些。未来随着公司的产能扩张，集中式市场销售占比也会逐步提升，届时公司组件的盈利结构也会有所变化。</p> <p><b>3、公司分布式市场占比有多少？在欧洲分布式市场的市占率是多少？</b></p> <p>答：公司约 70%是分布式市场，包括户用、工商业分布市场和一些特定场所市场，如球场、车棚等。去年欧洲分布式装机量约 15GW，我们去年在欧洲分布式的市占率约 10%。</p> <p><b>4、公司黑组件竞争优势在哪？</b></p>

答：黑组件的制程工艺和设备要求与常规的 PERC 白组件产品差异不大，主要需要调整部分电池工艺和组件物料的特别管控，需要对前后整个生产进行系统性管理。我们可以结合不同的应用场做出相应变化，满足客户的个性化、多样化需求。同时，欧洲对本地化服务要求高，我们已深耕欧洲分布式市场多年，不论是客户粘度、信任度，还是当地化系统服务、产品品质满意度都有一定的积累和优势。深色系组件在中北欧很受欢迎，而国内黑组件我们做得很好，同行部分头部企业也会向我们采购。

#### **5、国内对黑组件的需求情况如何？**

答：除了欧洲市场，建筑物是白墙黑瓦一类的也非常适合安装黑组件。我们有在积极拓展欧洲外的其他国家或地区，国内有在参与江浙一带的美丽乡村建设类试点项目。

#### **6、未来几年欧洲市场的增长情况如何？**

答：我们预计未来几年欧洲光伏装机增速会超过全球平均水平。近期推出的欧盟 Repower EU 中有计划到 2025 年、2030 年光伏装机达到 320GW、600GW，而 2021 年度欧盟累计装机约 205GW，若能按计划实施就意味着欧洲未来几年年均装机量均会比较高。对于公司布局较多的荷比卢波、德国、法国等地本身就是欧洲主要装机的国家，相应也会保持比较高的增速。

#### **7、公司光伏除了欧洲市场，其他新市场拓展情况如何？**

答：除了欧洲市场外，公司有在做以日韩为代表的东南亚市场，同时也有在拓展澳洲、拉美、非洲等国家的市场。后续也会加大国内市场的开拓力度。

#### **8、公司电池产品结构？**

答：电池 8GW 产能中，7GW 是以 166、182 为主的大尺寸。公司的产品结构中 182 尺寸(兼容 210)约 5GW，占比约 60%，2GW+ 是 166 尺寸，占比约 30%，M2 和 G1 占比不到 10%。

#### **9、光伏未来产品结构投资上有倾斜哪块吗？**

答：由于公司起家是从电池做起，近几年慢慢地开始电池转组件的战略，但我们还是想维系住海外客户和部分国内客户的需求。所以现阶段我们仍会保持电池大于组件 2GW 左右的产能情况。未来新技术的产能扩张上，我们会电池、组件产能并重的情况来扩，

或者是先电池后组件来扩匹配产能。

#### **10、公司光伏后续新技术的布局？**

答：公司近两年一直有在加大新技术路线的研发投入。对 N 型 TOPCon、P-IBC 产品方面花了不少精力。我们认为，TOPCon 技术属于目前已是比较成熟的技术，公司已经做了一些前期研发工作，工艺路线和技术难点上没有绝对的门槛。而 P-IBC 技术，公司以分布式市场为主，该技术与我们市场定位很契合，公司已有小两年的技术积累，目前从初步试验结果看难度不大，组件端后续还需要工艺积累与装备供应商配合。而异质结技术，公司认为还需要再观望。

#### **11、后续公司组件售价有提升趋势吗？**

答：公司组件价格是包含硅料、加工费、海运费等费用来统筹做报价，我们价格变化是属于被动的传导，后续价格还是要看材料端和市场端供需情况的变化，但我们还是要与客户维系好关系，不会过度偏离市场价，否则会抑制后续的发展。我们预计 Q2 盈利情况将维持 Q1 的水平。

#### **12、锂电池产业与竞争对手比的优势在哪？**

答：公司主要聚焦在细分市场的差异化竞争上，在产品高倍率、长寿命、一致性等方面的部分技术性能指标优于同行，有多种规格产品可以满足不同市场的需求，同时性价比也高。从往年经营数据中也可以看出公司锂电产业的市场渗透率较快，公司从 2020 年 Q1 开始扭亏为盈，全年实现收入 4.7 亿元，2021 年实现营收 8.7 亿，今年 Q1 已有 4 亿收入，按照目前价格来看，预计全年收入可在 15 亿以上。今年年初投的 6GWh 项目预计年底可建成投产，明年可逐步释放产能，若市场拓展顺利的话，预计明年仍可保持较高速增长。

#### **13、公司锂电下游应用结构情况？开拓的新客户中哪个领域增长明显？海外市场是哪个领域为主？**

答：公司锂电池的下游应用主要是电动二轮车、便携式储能、电动工具、扫地机器人等小家电领域。2021 年电动二轮车应用占比约 60%，便携式储能占比约 30%，剩下的占比为电动工具和其他小家电等领域。电动二轮车客户主要为下游 PACK 企业为主，便携式储能客户有华宝新能源等。今年 Q1 电动二轮车占比有所上升。海外市场目前以电动二轮车、便携式储能为主。

#### **14、锂电池 2.5GWh 换算成颗有多少？**

答：不同产品型号的容量不同。以 18650 圆柱型 2600mAh 的产品来算，2.5GWh 大约就是 2.5 亿颗锂电池。

**15、锂电池产业的技术路径？原材料上涨是否影响盈利？后续还有提价的可能吗？**

答：目前公司仍是三元 18650 圆柱型锂电池，今年年初新投的 6GWh 项目也是三元圆柱型，兼容 18650 和 21700。

公司会通过几个方面来减少原材料价格波动对盈利的影响：一是材料涨价部分向下游传导；二是经营团队会对材料价格走势研判，进行合理的战略储备以降低材料价格波动对毛利的影响；三是也会通过加强生产管控、节能降耗、提升生产效率等措施，保持公司的经营竞争力。Q1 我们保持了 20%左右的毛利和 10%左右的利润率。后续盈利情况还要看材料端的价格走势和市场供需情况，若后续材料价格下降或波动大的话盈利会有所影响。

我们认为目前价格已较高，再结合现有的市场供需状况，已感觉提价有难度了。

**16、磁材板块的下游应用有哪些？增长驱动力来自于哪里？后续成长性如何？**

答：公司磁材板块主要分为永磁和软磁。永磁是指充磁后永久保留磁性，产品类别主要为磁钢、磁瓦，下游领域主要是家电（冰箱、空调等）、微波炉、音响和汽车（各类辅助电机，如雨刮、座椅调节、摇窗、ABS、空调调节等电机）及工业等其他领域。软磁是有电才会有磁，产品类别主要有锰锌、镍锌、金属磁粉芯等，下游应用主要是通信通讯、汽车电子、绿色照明、工业控制等，如汽车应用中有电源管理、车灯控制、中控控制、抗干扰屏蔽等。近两年增长较快应用如光伏逆变器、新能源汽车等。

从 Q1 经营来看，受下游家电和汽车景气度不高的影响，公司出现了收入增长但出货量和盈利能力有所下降的情形。我们认为，永磁产业应用集中在家电和汽车为主，后续会维持稳定发展状态。软磁产业应用除了传统家电、汽车、电脑领域外，新能源汽车、光伏、数据中心、工业互联网等领域的需求增长相对较好，增速也会较快些。整体来看，公司磁材产业会保持稳定增长态势。

**17、电感情况？客户拓展情况？**

答：电感是磁材向下游器件布局的重点方向。公司本身在材料

	<p>的规模、技术、客户口碑方面有积累优势，同时也在人才引进、技术储备、市场拓展等方面做了不少工作。产品端，我们也在布局一体成型电感、叠层电感以及薄膜电感等系列产品；应用端，我们以汽车电子、服务器、高端消费电子、通信通讯、安防等为主；客户端，目前已进入汽车品类，电脑服务器等领域，通信通讯、安防以及消费电子的市场正在开发众多头部客户，部分已有小批量供应。</p> <p>由于电感目前尚处于培育期，大客户的认证周期较长，产能利用率还不是很高，去年约 8000 万收入，预计今年有 1 亿多收入。后续随着市场拓展力度加大，收入也会逐步增加。</p> <p><b>18、公司一直比较稳健，后续会借助资本市场力量来改变发展思路吗？</b></p> <p>答：公司的确一直以来比较稳健，对投资效益、资产回报率要求比较高。公司发展理念也是要长期可持续的健康发展。后续我们仍会根据市场需求来适度地加大规模，若有计划大的投资项目的话，我们可能会拓宽融资渠道，采用债权或者债权股权相结合的方式助力产业发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 25 日