

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：2022-023

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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   | 中泰证券、富国基金、长城财富、南方基金、太平资产、东海基金、平安理财子公司、理成资产、泰石投资、西部利得基金、汇添富、华夏基金、纵贯资本、清和泉、天弘基金、万家基金、趣时资产、宏观资产、泓诺基金、华泰柏瑞基金、中银基金、浙商资管、泰康资产、华泰资产、新华基金、盈峰资本、宏道投资、南方基金、广发基金、华安基金、恒越基金、鹤禧投资等 38 人  |
| 时间            | 2022 年 9 月 9 日  |
| 地点            |   |
| 上市公司接待人员姓名    | 吴雪萍   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司参与了中泰证券组织的在线交流会，与多家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、光伏产业已成为公司的第一大收入来源，后续公司在产能和市场拓展上有何规划？</b></p> <p>答：是的，2022 年 H1 公司光伏产业收入 58.6 亿元，占公司收入比重已超 60%。近两年，公司内部的管理架构和资源配置都在往更适合新能源产业发展的方向去布局，也储备了比较多管理类、技术类、供应链管理、市场拓展相关人才。后续公司仍将在产品、产能和市场拓展方面持续发力。如产品布局方面：公司将继续坚持走差异化产品发展方向，保持黑组件品牌的领导者地位，并做好白组</p> |

件产品；产能布局方面：到 2022 年底公司将达 9GW 电池、7GW 组件的 PERC 产能，预计明年会增加 TOPCon、P-IBC 等新产能的释放，从规模经济效应看 TOPCon 的单体工厂可能会在 5GW 左右，P-IBC 因尚需进一步投入研发以及和材料商、设备商的进一步合作，规模会更小一些，具体的投资规模、金额和进度请关注公司后续公告；市场布局方面：目前的市场结构以欧洲为主，占比超 80%，另外以日韩为代表的东南亚市场在 5% 左右，国内市场在 5-6%，剩余部分是销向澳洲、拉美及非洲等地，后续随着公司光伏产业的规模加大，我们会加大多市场开发力度，以上区域的出货量会进行适当的调整。

## 2、公司组件端的盈利情况如何？

答：公司 Q1 和 Q2 的组件出货量均为 1.1GW 左右，盈利方面 Q1 单瓦盈利在 1 毛左右，Q2 单瓦盈利在 1.2 毛左右。

## 3、光伏产业全年的出货目标是多少？

答：如市场拓展顺利的话，公司计划全年组件出货 5GW、电池对外出货 3-4GW，后续随着组件出货量的增加，电池外销的量会逐渐减少。

## 4、公司在欧洲推进业务过程中遇到了怎样的风险（贸易相关风险）？

答：上半年由于逆变器 IGBT 的供需缺口以及安装工人的紧缺，欧洲市场会有一些库存，但公司对于周转率的管控严格，在欧洲的库存较少，属于合理的周转量。从目前经营情况看，逆变器的供应缺口有得到缓解，安装工人的人员短缺问题也有得到缓解，公司欧洲出货量环比有所增长，Q1、Q2 均为 1.1GW 左右的出货量，预计 Q3 环比增长 10%~20%，Q4 环比 Q3 仍将保持较好的增长。

## 5、近期欧盟报导拟设置非天然气发电上限，会对公司光伏产业带来什么样的影响？

答：近期大家都比较关注欧洲电力市场干预草案相关事宜，欧洲限制非边际机组限价若按 200 欧元/MWh 上限结算，仍可让可再生能源保持较好的经济性而不影响投资的积极性，故我们仍然看好欧洲的光伏市场。

## 6、公司对磁材业务的产业规划以及远期布局？

答：磁性材料产业属于比较成熟的产业，但因有电就需要有磁，故它的应用地位又是不可或缺的。整体来讲，公司希望保持高于行业平均增长水平。现阶段磁性材料的整体市场空间在 300 多亿，其中 100 多亿是软磁铁氧体，200 多亿是永磁铁氧体。目前，公司永磁铁氧体产量约占全国 18%，软磁铁氧体产量约占全国 10%。磁性材料的成长空间主要取决于下游的需求。首先，公司永磁铁氧体主要下游：1、微波炉，目前公司处于相对垄断的地位。2、扬声器，公司目前主做中高端。3、电机，包括家电（电冰箱、洗衣机和空调等）和汽车里的雨刮、摇窗、座椅、空调调节等电机。汽车的智能化和自动化程度越高，对于公司材料的使用率就越高。其次，软磁铁氧体主要与通讯类相关，比如新能源汽车领域相关（OBC、DC/DC 转换、EMC、充电桩、无线充电等）、光伏产业中的逆变器、5G 基站等，使得软磁材料的应用领域在不断的拓宽，相对增速也会高一些。最后，公司计划 2022 年底达到 22 万吨铁氧体预烧料、16.5 万吨永磁、5 万吨软磁及 2.5 万吨塑磁的产能规模，后续还会根据市场的拓展情况，稳步增加产能。

#### **7、在软磁方面，公司的竞争差异性体现在哪里？**

答：公司软磁产业相对于同行的竞争优势主要体现在以下几个方面：

第一，材料体系最齐全，比如锰锌铁氧体、高导铁氧体、镍锌铁氧体、金属磁粉芯、纳米晶以及复合软磁等，国内没有其它企业可以做到如此齐全的品类。

第二，客户优势，软磁产品基本以美国、台湾以及国内头部企业为主。这些企业对公司的认可度极高，未来的新材料体系的研究很多都会通过定点委托东磁或与东磁合作开发进行，这些都有利于公司主动介入未来新的磁性材料应用市场。

第三，规模和生产优势，公司今年年底预计会达到 5 万吨的生产能力，同时工厂的自动化、精益化生产管理也是走在行业的前端。

#### **8、公司在不同业务板块间如何进行协调运作的？内部管理是以**

**怎样的方式实现高效的生产运营？**

答：公司在磁性材料、光伏和锂电板块都做得小有特色，主要可以概况为：

第一，“人”的要素，我们可以用“情、仁、能、勇、义”来概括管理团队的特征，在面对难题，始终能保持艰苦奋斗、坚韧拼搏的精神。

第二，整个平台的搭建，公司实行多元化产业、专业化的经营的理念，基于这样的布局，公司每一块业务都会有独立的团体，这些团体从产供销以及未来的产业发展方向来进行自主把控。每一个产业都会通过培养一支专业、务实、严谨、高效的管理团队，同时能够具备较强的行业趋势研判、资源整合和团队协作的能力。

第三，整体经营风格，公司稳定经营和控制风险的能力较强。多年来，公司基本使用自有资金来进行内生性的发展，同时公司的整个资产负债率始终保持在行业内的较低水平，偿债能力和风险控制能力均优于行业的平均水平。

**9、公司上半年硅料的价格变化情况以及整个硅料的传导情况？**

答：去年 11 月到 12 月硅料的价格有过短暂的略微下降，但之后又开始呈现持续上升的态势，近期维持在 305~310 元左右的价格，供应端硅料环节的有效供应量的增幅缓慢，主要是受产线检修复工进程、四川停电限产等方面的影响，导致供应端的产能不能得到有效的释放。从需求端来看，供应量难以满足企业生产所需用量，导致价格相对较高。从中长期来看，随着硅料新增产能的不断释放，预计今年年底或明年年初，硅料的供需会阶段性相对平衡。明年二季度后，随着供需关系的宽松，价格预期会有所下行。公司会适度根据市场结构向下传导，除了价格适度传导外，公司内部也会通过非硅成本的管控、生产效率的提升来维持公司相对稳定的盈利状态。

**10、公司未来的整体的融资规划以及资本开支规划？**

答：近十年，公司均以自有资金的积累助于内生性的增长，随着近几年公司资本支出的增加，今年上半年的资产负债率约 56%。

|              |   |
|--------------|---|
|              | 后续，公司会在控制适度资产负债率的情况下，结合公司的产能扩张计划，会以股权融资和债权融资相结合的方式来进行进一步扩张产业。 |
| 附件清单<br>(如有) | 无   |
| 日期           | 2022年9月9日   |