

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：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员情况	中信建投、华夏基金、兴业证券、国海证券、东方嘉富等 6 人
时间	2023 年 2 月 8 日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、何悦、何凌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与上述投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通，现将交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p>1、现阶段公司光伏产业的规模、产品型号及基地布局情况？多少能升级为 210 的产品？</p> <p>答：现阶段公司拥有 8GW 电池和 6.5GW 组件生产能力，8GW 电池均布局在横店，其中有 7GW 是 2020 年和 2021 年新投资的，以 182 产品为主，另有 1GW 是小尺寸电池，如 M2、G1，预计这两年会慢慢的退出市场，我们已逐步将该部分产线改造用于研发 TOPCon、IBC 类产品。公司拥有 6.5GW 组件产能，其中横店本部有 1.5GW，江苏泗洪有 5GW，因为组件板型大小不同且会经常进行产线切换，因此实际产出会少一点。</p> <p>如要升级的话，有 5GW 的产能规模可以升级为 210。210 尺寸的</p>

成本会略低点，但做大功率板型也会大一些。我们认为在合理的板型下提高密度会好点，另外，从集装箱的角度来看，182×18*或19*的尺寸空间利用率更高，我们后续会考虑这样的一些尺寸。

2、公司最新的排产和盈利情况如何？

答：目前公司电池处于满负荷生产状态，组件除自身的产能外，还会有一些代工。我们预计今年Q1的组件出货环比去年Q4会有50%左右的增长。从1月份的经营情况看，受益于上游材料价格的下降，公司当月盈利再创新高。

3、电池的非硅生产成本多少？PERC的银耗多少？组件非硅生产成本多少？

答：公司电池的非硅生产成本在0.14元左右(不含税)。双面PERC的银耗量在70+mg/片。组件的非硅成本在0.6元左右，不同的板型的组件会略有差异。

4、PERC的效率最高能达到多少？

答：公司量产转换率最高能达到24%，现量产平均转换率在23.5%，后续还会有一定的提升空间。

5、公司新投资的太阳能电池项目进度情况？

答：四川宜宾一期6GW TOPCon项目，预计会在今年第三季度建成并逐步投产，顺利的话预计能产出1-2GW。第二期6GW TOPCon项目，市场开拓顺利的话，预计会在明年第二季度末建成并逐步投产。具体可跟踪公司的信息披露。

6、TOPCon产能释放对PERC产业的影响？

答：预计2023年全球TOPCon出货会超过100GW，且TOPCon成本下降较快，会对PERC的产能造成一定挤压，故PERC也需要快速的下降成本，强化成本竞争力。公司的PERC产能不是很大，相关固定资产投资预计到今年年中基本能收回，压力会小一点。其次，东磁产品以出口为主，海外的客户群体中，有部分对于产品迭代会慢一些，有利于我们继续保持更长时间的PERC出货；再次，我们还会适度开发一些偏向于用PERC组件的电站项目。

7、2022 年度纯组件环节的盈利情况？未来电池+组件合理的盈利水平预计？

答：2022 年公司纯组件环节的盈利大概在 3 分钱以上。第一，公司本身的体量不大，在订单上有一定的选择机会；第二，公司以分销为主，分销占比 70%，直销占比 30%。分销市场的单瓦价格会略高于直销；第三，公司产品主要销往欧洲，2022 年欧洲占比超 80%。

预计未来电池+组件盈利能力保持在一毛钱左右比较合理。

8、今年公司光伏产业出货的规划和区域布局？

答：2022 年公司组件出货约 4.4GW 左右，市场开拓顺利的话，2023 年争取组件出货 9GW 左右。其中，欧洲会在强化西北欧市场的基础上，加大东欧、南欧市场的拓展。出货的绝对值仍会保持较高增长，但出货占比预计会从 80%+下降到 70%左右；日本市场我们也定了较高目标，争取占比 10%以上；国内市场也会通过加强与央企合作，适度开发光伏电站等形式来提升市占率。另外，还会同步加大南美、澳洲等国家的市场开发力度。

电池方面，后续外销的量会逐步减少，以内供为主，明年外销的量预计在 2GW 左右。

9、黑组件的优势、溢价和出货量情况？

答：公司黑组件相对白组件会有一欧分以上的溢价，2022 年黑组件出货量约占公司总出货量的 30%。随着总出货规模的增加，今年黑组件出货占比会相对下降，但绝对值还是会较大幅度增长。

10、公司如何看待硅料的后续走势？硅片的采购有保障吗？

答：目前部分硅料厂商联合囤货抬价，公司很难准确判断趋势，我们预计 3 月份会有所松动。

从公司角度来看，不太担心硅片的采购，去年在选择主力供应商时，考虑并选择了有硅料、硅片生产的供应商，能保障公司的硅片采购。

11、公司在光伏形势判断上一直以来都比较准确，公司是如何做到的？

	<p>答：公司的采购、销售等团队会全面收集信息，定期对市场行情滚动的进行预判。如去年 10 月初时，我们就研判 12 月份可能会出现降价，提前进行自身的去库存，并同步推进渠道商的去库存，以降低跌价风险。在今年一季度价格暴降的过程中，公司反而能稳定维持在较好的价格，再涨回来时压力也不是很大。</p> <p>12、公司如何看待钠电池，对公司锂电池产业是否会有影响？</p> <p>答：我们认为钠电池在动力上和锂电池相比还是有差距的，部分要求高性价比的领域，钠电池会有一些优势。公司锂电池出货量约 60%为电动二轮车，20%为便携式储能，剩余 20%是电动工具和机器人等智能家居，对我们影响不大。</p> <p>13、今年锂电产业的经营预测？</p> <p>答：锂电板块的经营会存在一定的不确性因素，一季度新工厂开始安装调试设备，二季度会逐步实现产能爬坡，我们预计全年会呈现前低后高的走势。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 10 日