

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：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	博时基金、银润资产、长城基金、财通资管、华安基金、平安基金、华泰资产、厦门象屿、富国基金、建信基金、兴全基金、海通证券、财通证券、长江证券、嘉实基金、景顺长城、华夏基金、国寿安保、中银资管、东北证券、中金电新、海通证券、东方财富、中泰证券、西南证券、华福证券
时间	2024年7月30日—31日
地点	东磁大厦10楼会议室
上市公司接待人员姓名	何悦、吴雪萍、茅靖彦、徐倩
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经营情况、未来发展等方面进行了沟通，现将交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p><b>1、Q2 公司光伏产品出货和盈利情况如何？</b></p> <p>答：公司聚焦差异化竞争策略，不断加大海内外市场的拓展，Q2 光伏出货环比 Q1 预计有 20%-30% 的增长。但受产业竞争加剧，产品价格持续下降的影响，组件单瓦盈利环比有所下降。电池端 TOPCon 产品以内部消化为主，保持了微利，PERC 产品略有亏损。</p> <p><b>2、公司光伏产品下半年出货区域结构如何？</b></p> <p>答：下半年美国市场将成为公司新的增长点，国内市场的增长速度也在加快。随着市场需求的增长和公司产能的扩张，我们预计后续组件出货欧洲市场占比约 50% 左右，国内市场的占比将提高至 30% 多，</p>

其余为美国、日韩等其他市场。

### **3、光伏行业及公司下半年预期？**

答：我们预计下半年仍处于行业整合和出清的阶段，光伏行业整体的盈利能力仍将面临压力。

上半年，公司受益于部分产品和市场的差异化溢价，仍保持了优于行业平均的盈利水平。预计下半年标准化产品的利润空间有限，美国市场的光伏产品出货增长预计将为公司带来新的增量机会。同时，公司也在加大电站项目的开发和 EPC 工程的承接，在增加公司组件出货的同时，也预计能给公司带来一些收益。

### **4、公司欧洲市场如何展望？**

答：在欧洲市场，尤其是荷比卢地区，面临电价低迷和高利率的双重挑战，这影响并限制了户用市场的增长潜力。然而，得益于我们广泛的渠道布局，影响相对有限。在欧洲部分优势国家，公司出货增长比较显著，市占率得到进一步提高。

### **5、公司东南亚产能进展以及全年预计出货量多少？**

答：已于近期正式投产，8-10 月进行产能爬坡阶段。我们最初计划的产能是 2GW，后来根据市场情况适当增加了一些投资，预期产能可达到 3GW 左右。预计今年出货量 1GW 左右。

### **6、光伏东南亚基地的销售模式、成本情况？**

答：东南亚基地生产的都是电池，目标市场主要是美国市场。具体是直接电池形式销往美国组件厂商还是与当地组件商合作以组件形式销往美国都有可能。

公司在东南亚的投资成本会比在国内投资成本高和生产成本都会比国内高一些。

### **7、TOPCon 产能情况？**

答：今年年内新增 9GW 电池产能，都会在下半年建成投产，并逐步释放产能，其中宜宾 6GW、东南亚 3GW。到今年年底，TOPCon 电池产能将达到 15GW。

### **8、公司如何处理 PERC 产能？今年是否会对 PERC 产能进行减值？**

答：基于目前的改造成本、生产要素成本和产品价格等情况分析，

我们认为升级改造的经济性不高。另外，公司海外客户较多，产品生命周期也会相对久一点，预期 25、26 年仍会有些 PERC 类产品订单。故具体减值情况将根据产品周期和市场情况来评判，如果相关产品稼动率高，则将采取分阶段减值的策略。

### **9、光伏未来两三年的规划？**

答：公司未来的光伏业务规划将保持“稳中有进”的步调，分步将规模扩至 20-30GW。同时注重质量和效益，而非单纯追求规模扩张。我们将继续关注市场和技术趋势，以确保公司的长期竞争力。

### **10、锂电产业上半年经营情况和出货结构？**

答：上半年，公司锂电产业在保持电动二轮车市场出货优势的基础上，加大了电动工具和智能家居等领域的拓展，出货量高速增长。特别是电动工具领域出货量翻番以上增长。从结构端看，电动二轮车约占 60%、便携式储能、电动工具和智能家居也都能保持在 10%左右。板块盈利也有明显回升。最终请以半年度报告为准。

### **11、锂电业务下半年展望？**

答：锂电行业整体下半年竞争仍较激烈，头部企业的需求会较好些。公司层面，预计下半年锂电池出货仍将保持较好的增速，尤其是电动工具类产品，全年出货目标超 5 亿支。

### **12、能否分享一下锂电小动力的战略？**

答：小型动力电池市场目前正处于较长时期去库存后的补货阶段，市场需求分化，但我们预计随着公司产能的释放和客户基础的积累，出货将继续保持增长。我们的战略非常明确：聚焦小动力市场，去年新增产能 6GWh，我们以提高稼动率为目标，新开拓了非常多的客户，今年我们计划在保证产品技术和品质的情况下，稳住市场并争取更多客户，明年保持稳健运营，抢占市场份额。后续，还会根据市场拓展需要，择机投资全极耳产品线。

### **13、储能业务进展？**

答：公司储能业务仍处于培育阶段，布局了阳台储能、户储、工商业储能、大储项目等，其中阳台储能已在欧洲市场有小部分出货，工商业储能和大储与其他企业合作开发为主，大储项目会以国内市场为主。

	<p><b>14、磁材业务上半年经营情况如何？</b></p> <p>答：磁材板块整体实现了稳中有进。其中，永磁铁氧体产业受益于设备更新换代、消费品以旧换新政策的出台，出货量同比实现了较好的增长；软磁产业往器件延伸有较好的突破，如芯片电感已获得了国内知名企业的认可，出货有所增长；EMC 滤波器件已获得多个新能源汽车企业的定点开发和生产，为后续的增长奠定了较好的基础；塑磁产业基于在新能源汽车应用领域的优势，不断开发新产品，并保持了较好的经营情况。</p> <p><b>15、磁材业务未来产能规划？</b></p> <p>答：我们会根据市场拓展的节奏稳步增加海内外的产能，海外公司有在越南、泰国等地进行产能布局，以满足海外客户的需求，国内公司本部和四川等地也有在增加。</p> <p><b>16、关于分红政策？</b></p> <p>答：公司一直以来注重投资者的回报，近几年，公司基本上会拿出当期净利润的 35% 进行现金分红，后续公司还会持续注重投资者回报，争取实现较高比例的现金分红。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 8 月 1 日