

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：2024-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>半年度业绩线上电话会</u>
参与单位名称及人员情况	财通证券、财通资管、东吴证券、方正证券、国金证券、国泰君安、海通证券、平安证券、太平洋证券、天风证券、西部证券、长城证券、长江证券、浙商证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、广发基金、中信保诚基金、国寿安保基金、易方达基金、平安资本、三峡资本、量度资本、君和资本、昊泽致远（北京）投资、富海中瑞私募股权投资、上海贵源投资、深圳辰禾投资、太保资产等机构
时间	2024年8月27日
地点	
上市公司接待人员姓名	何悦、吴雪萍、郭健、茅靖彦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司上半年业绩情况</p> <p>2024年1-6月，公司实现营业收入95.7亿元，净利润6.4亿元，经营性净现金流13.5亿元，净资产收益率达7.1%。分业务板块看：</p> <p>磁材器件：保持了经营韧性，业绩贡献稳定。2024年上半年，该板块实现收入18.55亿元，同比略有增长，磁材出货量达11.67万吨，同比增长26.77%。永磁铁氧体产业公司继续发挥龙头优势，提升了主流客户采购占比和新客户新项目开发的出货。同时，抓住了设备更新换代、消费品以旧换新等政策机遇，使得出货量同比实现了较好的增长；软磁铁氧体在同质化竞争中寻求差异化市场，积极推动磁粉心、非晶纳米晶及相关器件在算力和新能源汽车等领域的应用，开发并储</p>

备了多个客户，为后续的增长奠定了较好的基础；塑磁产业在新能源汽车领域拓展了热管理系统、转向系统、安全系统等产品，保持了收入和盈利双增长。

光伏产业：强化差异化竞争优势，出货增速和组件单瓦盈利均优于行业平均。2024年上半年实现收入约59亿元，光伏产品出货8.1GW，同比增长78%。报告期，TOPCon电池平均转换效率从25.5%提升至26.3%，非硅成本控制在行业第一梯队；组件端面对多样化细分应用场景，公司进一步开发海漂、温室系统、防眩光、高透光、智能组件等一系列差异化产品，并储备0BB、HJT、BC等新型封装、互连组件技术，以丰富产品结构。市场端，公司加大了海内外市场的营销服务体系建设和市场拓展力度，欧洲市场在进口组件同比下降13%的情况下，公司组件出货同比增长超20%，进一步提升了优势市场的市占率；国内市场出货占比快速提升；另外还增加了巴西、澳洲、西班牙等地销售布局。

锂电产业，聚焦小动力领域，圆柱电池出货排在行业前列。2024年上半年该板块实现收入12.4亿元，同比增长32%。锂电池电芯出货2.68亿支，同比增长接近翻番。锂电板块上半年公司高效利用了7GWh产能，其中18650产线满产满销，21700产线保持较高稼动率。在市场端，电动两轮车领域市占率进一步提升，越南、巴西、韩国等市场取得了突破；电动工具市场取得了多个客户的认可，出货翻番以上增长；智能家居市场出货稳步增长。此外，公司亦在积极布局阳台储能、户储、工商业储能等产品，并实现了阳台储能、户储产品在欧洲市场的出货验证。

除上述主营业务情况外，公司在技术研发、数字化转型、全球化布局等方面亦取得了较好的成效。如光伏在印尼布局的3GW N型高效电池已建成投产，磁材在越南和泰国的布局也在有序的推进中。

二、问答环节

1、对行业格局判断？

答：光伏全行业各环节仍面临亏损甚至现金失血状态，今年年底

能否产能出清还不明朗，但某些环节可能因为部分产能出清有所改善，我们也在进行战略性防御，以应对当前不明朗的市场趋势。另外，因公司下半年开始会出货到美国市场，所以公司对美国市场的价格变化保持高度关注。

2、印尼投产的 3GW 项目产能爬坡情况及下半年出货目标如何？

答：印尼产能已于 7 月底建成，为了快速达成爬坡预期，我们从总部抽调了不少人手，通过几周时间的调试，目前其转换效率已基本接近国内，良率较国内略低 2-3%，预计 9 月达产率可超过 90%。市场销售方面，我们在积极与多家客户沟通中，预计 9 月会有些出货，下半年整体计划出货约 1GW。

3、印尼电池的生产成本情况？硅料、硅片供应情况？以及出口美国的情况？

答：印尼电池目前仍处于爬坡期，成本核算尚未稳定，大致看生产成本会高于东南亚四国，因为在岛屿上生产物料、水、电等成本都会高一些，但我们认为总体可控，也符合我们自己的预期。硅料、硅片的采购会符合美国市场及海关的相关要求，并已建立了追溯系统。

4、印尼资本开支多少？产品什么样的出口形式？

答：因印尼项目需购买土地并自建厂房，所以印尼项目总投资约 2 亿美元。公司会按照客户需求考虑多种合作模式并存，如双经销、直销电池或者通过代工方式销售组件等形式都有。

5、上半年公司光伏的出货及区域结构？

答：上半年，公司通过扩大差异化优势，以差异化产品带动标准品的销售，整体实现出货 8.1GW，同比增长 78%。组件端的出货结构看，欧洲市场约占 55%，虽出货占比较 Q1 有所下降，但出货绝对值有较好增长；中国市场出货超三分之一；剩余部分为日韩、巴西、澳洲等市场。

6、欧洲的黑组件溢价情况，以及新兴市场上推了哪些产品？

答：从溢价上看还是比较稳定的，黑组件目前的溢价约 0.5 欧分。但不同市场的需求不一样，我们在持续推出温室系统、防眩光组件、高透光组件等产品，以扩大其他差异化产品的销售，不同类别的差异化产品会有不同的溢价。

7、下半年光伏产业盈利预期？印尼单瓦盈利会是什么样的趋势？

答：因三季度印尼工厂对盈利贡献有限，预计9月才会有少量收益，故我们预计Q3光伏产品单瓦盈利与Q2相比差异不大。印尼产能四季度贡献会大一些，具体利润情况尚不明确，预计利润空间在几美分左右，具体情况随着后续的市场开拓会进一步明朗。

8、欧洲组件市场需求及下半年趋势？公司的欧洲库存情况？

答：欧洲地区虽受传统能源价格走跌、政府补贴项目缩减、融资成本升高等影响抑制了部分需求，荷比卢等部分户用分布式市场需求同比有所下降，但依然是我国光伏组件最主要的出口市场，德国、法国、英国等地需求有所增加，预计下半年总体需求略有增加。欧洲是公司一直以来深耕的市场，我们所开发的适合欧洲地区分布式场景的各类产品，在很多市场的占有率比较高，上半年公司销往欧洲的组件同比仍实现了20%以上的增长。后续，公司在巩固西北欧洲优质市场的同时，会加大东欧、南欧地区的开发力度，并会通过欧洲的客户向全球其他国家辐射，公司在欧洲的市占率仍有进一步提高的空间。

公司库存管控一直相对严格，但由于7、8月是欧洲淡季，以及受区域电价的影响，仓库周转率没有太多改变，库存水位略有增加。

9、上半年光伏出货8.1GW，全年目标是否上修？展望一下三四季度出货节奏。明年出货目标？

答：全年出货目标仍维持在15GW。由于欧洲市场Q3为淡季，Q4会好点，美国市场主要在Q4出货，中国市场占比将提升至30%多，国内出货同比会有明显增长，预计整体Q4出货会好于Q3出货。

明年出货目标朝20GW努力，但这个数据还不明朗，需考虑新市场增量和国内情况，具体市场分解四季度会更加明确些。

10、请教一下咱们看其他的新技术布局，暂未大规模量产，是基于什么样的一个考虑？

答：公司开展了新型高效电池和组件的技术储备，如HJT、BC类等，以备到新技术市场成熟节点时，公司能够迅速地切入到该技术市场中，为企业可持续发展提供雄厚的基础。目前还是考虑经济性及可能涉及的专利问题。

11、公司是否会将 PERC 产能改为 TOPCon? 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 2025、2026 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。

12、请定性介绍一下磁材和锂电两个业务板块的未来发展。

答: 磁材行业处于稳定发展期, 未来几年整体行业将保持稳定增长态势, 新进友商和资本玩家会较少, 我们有信心将近 20% 的市占率大幅提升。锂电方面, 近两年受行业需求疲软、进入去库存周期, 公司调整经营方向, 尤其注重产能稼动率和市占率。尽管今年一季度未盈利, 二季度盈利良好, 但公司对利润考量的占比会低一些, 而是更注重客户群体和品质, 以市场开拓为主, 为业务持续发展打基础。

13、锂电产业上半年出货、盈利情况以及下半年的出货、盈利计划?

答: 上半年公司锂电池出货 2.68 亿支, 同比增长接近翻番。盈利方面也有明显回升, 实现了约 12% 的毛利率。公司预计能完成年初制订的同比增长 50% 的出货目标, 即超 5 亿支。今年锂电产业以提升市占率、稼动率为主要目标, 盈利端要求会相对低一点。

14、公司户储、阳台储能进展如何?

公司在储能领域拥有比较完善的产品线, 包括阳台储、户储、工商业储能等。特别在欧洲市场, 已有阳台储和户储产品出货, 德国是阳台储的重点市场。公司尤其重视产品可靠性和安全性。目前, 公司没有明确的出货目标, 主要精力放在提升公司产品力。

15、下半年是否会上调锂电出货量? 利润是否也能够更乐观?

答: 锂电出货目标基本符合去年底预期。二季度利润可能为全年高点, 三季度接近二季度水平。策略上将适度降低利润追求, 重点在客户群体开拓。未来几个月可能对价格进行灵活调整, 以符合出货目标和稼动率的实际需求。

16、磁材板块的增速可延续性?

	<p>答：磁材板块除公司自身综合竞争力比较强，市占率在提升外，上半年还受益于设备更新、消费电子以旧换新等政策的正向影响。从目前看 Q3 依然维持了较好的景气度，永磁铁氧体订单交付紧张，我们还在通过提升资源整合和设备效率来进一步提高出货量；软磁板块也应该能维持上半年情况，在器件延伸方面成效会进一步显现。</p> <p>17、公司下游算力的领域是怎么规划的？</p> <p>答：AI 市场发展超预期，公司主要关注芯片电感等产品，已成立团队与国内头部企业合作开发产品。目前，这部分收入和盈利尚不大，但后续发展空间大。</p> <p>18、是否考虑过并购扩张？</p> <p>答：公司有在关注部分环节合适的资产，对有价值的资产更有兴趣。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 8 月 28 日