

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：2025-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 <u>三季度业绩线上电话会</u>
参与单位名称及人员情况	爱建证券，博时基金，渤海证券，长江证券，长盛基金，财通证券，鼎泰佳创，东北证券，东方财富证券，东方证券，东吴证券，方正证券，高盛，高竹基金，工银瑞信，光大证券，广发基金，国金证券，国君资管，国联民生，国泰海通，国信证券，海南神采私募，海南省亿能投资，海南泰昇私募，海通国际，吴泽致远，和谐健康保险资管，华福证券，华西电新，汇华理财，金鹰基金，九方智投，开源电新，昆仑保险资管，量度投资，民生证券，南华基金，盘京投资，磐厚动量，平安养老，浦银安盛，泉果基金，睿德信投资，山西证券，上海峰境私募，上海宁涌富私募，上海掌赢投资，深圳河床投资，深圳盈润达，太平洋证券，天风证券，同犇投资，西部证券，西藏中平私募，香港花旗，新华基金，信达证券，兴业证券，易方达，银华基金，瀛赐基金，煜诚私募，圆信永丰，招商证券，浙商证券，正心谷资本，中钺润智资管，中金公司，中泰证券，中信建投，中信证券，中银证券，中银资管，中邮基金等
时间	2025 年 10 月 27 日
地点	
上市公司接待人员姓名	何悦、吴雪萍
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司前三季度业绩情况 公司坚持围绕“磁材+新能源”双轮驱动战略，通过持续聚集差异化和国际化布局，注重创新和技术的领先性，深挖内部潜力以降本提质，及前瞻性做好供应链布局等，多举措强化公司经营韧性，2025 年

	1-9 月，公司实现营收 175.6 亿，同比增长 29.3%，归母净利 14.5 亿，同比增长 56.8%，各板块收入利润同比均实现了提升；经营活动产生的现金流量净额 30 亿元，加权平均净资产收益率 13.95%。其中 Q3 单季实现营收 56.3 亿，同比增长 40.2%，归母净利 4.3 亿，同比增长 52.0%。 磁材器件实现收入约 37 亿，同比实现两位数增长，出货超 16 万吨，出货结构持续优化。在维持家电和汽车领域市占率提升的同时，公司横向拓展和纵向延伸布局的多个磁材新品，在新能源汽车的车载充电机 OBC、充电桩充电模块、热管理系统，AI 服务器用 PSU 电源、二次模块电源等领域出货高速增长，器件板块芯片电感和纳米晶电感等出货也实现了高速增长。 光伏产业实现收入 114.7 亿元，同比增长 43.6%，出货 19.5GW，同比增长超约 70%。公司持续强化差异化战略，通过持续的研发投入、技改投资和工艺优化，适时推出超高功率产品，进一步提升了产品力；因地制宜布局产能和营销网络，也使得海内外优质市场的出货量同比有较好提升。同时，通过前瞻性的供应链布局，有效管理了成本的波动。 锂电产业实现收入 19.9 亿元，同比增长 5.6%，出货超 4.6 亿支，同比增长 12.3%。该产业通过产品迭代、品质管控，制造成本优化明显，毛利率逐季回升。 二、问答环节 1、随着“反内卷”推动，上游涨价明显，但下游传导难度较大，公司对后续组件价格展望？ 答：从第三季度看反内卷政策对硅料端的确有比较好的成效，但受新能源全面入市、电站收益率下滑、需求弱景气度的影响，组件价格还没有非常明显的回升，甚至 Q3 环比还有回落的趋势。从国内央企集采招标看，因反内卷政策对招标价格的限制，甚至出现了流标情况。若供给端还是维系现有相对充足的体量下，我们预计 Q4 和明年上半年国内的组件价格都不会有太好的反弹，在此情况下能前瞻性做好供应链布局的公司，成本波动相对会小一些。
--	--

	2、美国对印尼双反调查对公司光伏业绩的影响？公司会通过什么样的方式去规避贸易壁垒，以获得相对盈利？在海外还有产能扩建计划吗？ 答：从 25 年的光伏业绩来看，印尼基地做出了较大的贡献。但随着对等关税、OBBBA 法案、AD/CVD 和 232 调查等事项的发酵，Q3 出货环比 Q2 有所下降，销售价格也有所下调，随着终端市场价格反弹，Q4 环比有一定的恢复，因此，上述几个问题对于海外基地 25 年的业绩整体影响不大。 如基于市场化的合理调查结果，预判印尼产能的 AD/CVD 税率应该较低，但从前期东南亚四国双反结果看，也可能出现基于 PMS（particular market situation）替代物料等导致的高税率，同时基于 FEOC（Foreign Entity of Concern）规则对于股权方面的限定，以及硅料及其衍生物的 232 调查趋势来看，也提高了海外企业往美国销售电池壁垒。但美国本土组件产能大，硅片和电池产能小，且从项目启动到投产周期比较漫长，期间产能名义值往往高于实际可交付量，成本面也相对较高，故预计 26、27 年还存在较大的供应缺口。我们会聚焦在电池环节，积极寻找解决方案，以满足海外基地与美国市场的可持续交易。 公司目前仍在结合美国政策对海外产能影响进行动态的审慎评估、评判。FEOC 对于股权方面的限定，会让我们在投资方面的决策比较保守，目前不方便披露。 3、26 年全球光伏装机需求如何看待？公司有什么措施应对？ 答：我们预计 26 年的全球装机量会有所回落。其中，国内因 24、25 年装机量较高，后续随着电站收益的下滑，尤其是增量项目收益的不确定性，使得下游电站开发建设速度有所放缓；欧洲市场基本维持稳定，就算有增长，也可能是个位数的增幅；美国市场在 OBBBA 出台后预计会有所上升，但随着补贴不确定以及其他审批政策的收紧，预计增幅也不会太大；中东、非洲等市场会有增量，但其增量不足以对冲主要市场的降低。公司将继续依据各地区的政策与市场情况，动态调整市场布局与经营策略，多市场平衡稳定出货量。 4、欧洲市场 BC 在突破，我们有感觉到 BC 对公司原产品的竞争态势吗？ 答：我们有持续跟踪户用市场的情况，从一季度开始我们针对 BC
--	--

	产品在欧洲的出货，相对应做了小板型产品的调整。现 2382*1134 板型功率已与 BC 比较接近。再加上公司深耕欧洲市场多年的积累，基本能稳住在户用市场的市占率；另外，随着欧洲市场的电价波动，户用市场需求有所回落，我们的重点在于持续提升欧洲市占率。从当前欧洲各个主要市场的销售预测看，预计明年欧洲市场的出货量依然能保持一定的增长。 5、技术进步，金属化进度？ 答：随着银价的快速上涨，铜浆或者银包铜浆料的关注度也一直比较高。过去几个季度我们主要关注组件功率提升，贱金属化优先级往后推了一点。一方面，我们关注银包铜浆料的进步，包括友商量产的进展。另一方面，因为涉及到产线改造，同时还要评判半片钝化，背面图形化以及多分片等技术兼容性，因此将贱金属替代技术的金属化导入适度推迟到明年上半年。 6、组件效率提升情况，当前主流及后续拟推产品？ 答：目前 640W 的产品已经能批量接单。在多分片技术引入之前，26 年 Q1 可以实现 650W 左右的量产，655W 工艺路线也比较清晰，660W 要再评判一下，并动态看 BC 的进步水平。 7、公司后续业绩增长点来自于哪些方面？ 答：公司 24、25 年光伏的总体业绩和行业平均水平相比的确有所差异，公司自身有明确的战略点，如海外产能抓住了高价值市场的窗口期，以及在此过程中所积累的供应链以及客户群体资源，使得后续两年我们还可以在高价值市场有一定的业务延续性可能。磁材板块在新兴领域会有增量。小圆柱动力电池 26 年也会有所助力，总体目标拟用磁材和锂电的增量来减少光伏板块的不确定性影响。 8、软磁材料在 AI 领域的市场拓展情况及未来展望？ 答：针对高发展潜力的应用领域需求，我们会重点做些投入和突破，国内头部企业占比会较高，同步我们也在开拓其他的应用领域。 9、AI 应用磁材，UPS 往 HVDC 的机会，产品的价值量？ 答：自英伟达发布 800 V 白皮书后，业界对高压架构的关注度显著提升。现阶段市场的主流还是 UPS, HVDC 则是未来发展的趋势，其渗透率会预计会从目前 20-30%，逐步提到 70%以上，成为下一个主流。 随着 800 V 架构的推广，软磁材料的替代需求将显著增加，对材
--	--

	料的磁导率、饱和磁通密度、温度稳定性等指标提出更高要求。对于具备高性能软磁配方与规模化生产能力的头部企业，此趋势将带来订单增长与毛利率提升的双重利好。 10、磁材产业，海外的产能规划布局？ 答：磁材海外基地主要是越南和泰国。截止目前，越南基地已在稳定量产阶段，泰国基地还在爬坡中。我们认为在成本和各方面技术可控的范围内适度扩张产能对当前体量是非常好的补充。 11、磁粉芯的应用？ 答：合金粉芯主要生产电感类产品，随着光伏和储能等大功率应用场景的增加，合金本身的需求也在不断增加。随着算力中心的供电和升级电感产品线的需求，由于饱和度较高，因此它的应用场景也在拓展。 12、公司软磁产品在 SST 变压器中配置及毛利情况，以及现在产能可以切换生产高端 SST 软磁吗？ 答：SST 不是简单的变压器，而是一个电力电子系统，该方案存在效率高、面积小等优点，我们目前在配套海外的客户会多一点，但尚处于前期预研阶段，毛利还不太好确定。 公司现有产能设备能基本满足 SST 领域用软磁材料的生产，但对材料的配方、生产工艺及产品性能的提升上要求会更高，产品的结构也会有所区别，要做到小型高频，包括后续产品组装、耐压要求也会有不同。 13、无稀土替代产品的开发进展情况？ 答：随着国家对稀土出口管制的加强，海外客户的部分电机产品在加速往无稀土化发展，该类新产品相较当前产品品类，毛利率会有所提升，但对应产品的技术和工艺复杂度也会有所提升，我们有在积极配合海外头部客户开发该类新品，10 月份后，相关项目的计划及推进有较快的提升，我们也交付小批量的产品，开发进展以及产品线规模预计会在后续二、三个季度会逐步明朗。 14、锂电业务后续发展规划？后续资本开支的节奏？以及全极耳技术的进展？ 答：锂电业务近两年一直以“高稼动率、提升市占率”为主要目标，今年我们慢慢地将重心转移到了产品力的提升上，强化了技术、质量等方面的团队，产品力的升级也在对标头部企业。另外，目前
--	--

	18650 到 21700 转型的趋势在逐步显现，预计公司明年产品结构上也会有所调整。 全极耳技术方面，公司在积极推进中试，预计明年会有相对成熟的产品上市，后续我们会逐步确定产线技改提升及新增投资规模等事项。 15、如何看待锂电市场未来供需情况？ 答：总体来看，小圆柱锂电供给还是略大于需求，各家还是需要产品力上去拉开差距或差异。这也是公司重视产品力提升和新技术引入的原因，追求与存量的同质化产品做出差异。 总体来看，随着产品力的提升，毛利率的回升还是值得预期。 16、明年的资本开支？ 答：光伏板块因为国内反内卷以及海外政策不确定，会有所管控，磁材和锂电会适当加大投资。磁材主要是建立在前期良好市场客户基础上，随着客户需求的快速增加，我们也在加快资源的投放。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 28 日