

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：2021-009

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（投资者视频交流会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 梁楠； 华安基金 曾豪、吴运阳、王凌霄； 生命保险资产 刘驰； 广州融捷投资 路俊智
时间	2021年6月2日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、董江群、方建武、康佳男、徐倩、何凌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>（一）发展历程</p> <p>公司是一家拥有磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业群的高新技术企业，是中国电子元器件行业协会的轮值理事长单位，享誉全球的“中国磁都”，公司在铁氧体磁性材料行业是国内的龙头企业，铁氧体永磁和铁氧体软磁的规模都居于行业首位，同时也是光伏产业的领跑者、振动器件的领军者。</p> <p>公司成立于1980年，上市于2006年，公司上市后通过产融结合，将产业从单一的磁性材料扩张到光伏、锂电和器件，使得公司多年来均保持了较好的增长态势。</p> <p>（二）主要财务数据</p> <p>公司秉承稳健经营的原则，多年来公司均保持了稳定的增长。同时，在公司经营规模持续增长的过程中，资产负债率始</p>

终保持在较低水平，公司的偿债能力和抗风险水平远高于行业平均水平。

2020 年度，在新冠疫情下的影响下，公司依然实现了较高速增长，完成收入 81.06 亿元，同比增长 23.5%，归属于上市公司股东的净利润 10.14 亿元，同比增长 46.67%。

2021 年第一季度，公司完成收入 25.58 亿元，同比增长 91%，归属于上市公司股东的净利润 2.58 亿元，同比增长 193%。

（三）核心竞争力

1、全球化业务布局：扎根横店面向全球。

一方面，从产业布局来看，公司除了横店本部，还在四川、河南、江苏、湖北等地设立生产基地，另外还在香港、日本、德国等地设立了子公司。从业务布局来看，公司产品在欧洲、美洲、韩国、日本、东南亚等 60 多个国家和地区销售，客户大多是全球 500 强企业或行业领先企业。

2、科技创新激发公司新的发展动力

公司搭建了多个创新平台，包括国家级的科研博士后工作站，国家级的磁性材料技术中心，省级重点企业研究院、省级高新技术企业研发中心、省级工程研究中心等。研发技术人员将近两千人，特别是磁性材料行业领域，公司走在行业前沿，有主导制定 IEC 国际标准 4 项、参与制定 IEC 国际标准 9 项、主导制定国家标准 2 项，主导制定行业标准 10 项等，拥有有效专利 748 项，其中发明专利最多。

3、数字化转型引领公司制造升级

磁性材料行业是比较传统的劳动密集型产业，公司下属永磁十五厂是全国磁性材料行业中首家通过国家两化融合认证的企业。光伏、锂电产业部分新工厂的布局都是以数字化工厂为基准，比如去年投产的年产 1.6GW 的太阳能电池片工厂，为浙江省最大的全 5G 覆盖的工厂，被评为“浙江省首批未来工厂”，人均产值可达 600 万/年。

4、品牌优势

公司产品在欧洲、美洲、韩国、日本、东南亚等 60 多个国家和地区销售，客户大多为世界 500 强或行业领军企业。如华为、特斯拉、博世、博泽、三星、法雷奥、松下、电产、格力、美的等。振动器件部分，除了苹果以外的一线手机厂商，包括小米、华为、三星、oppo、vivo 等都是公司的客户。

5、企业文化彰显公司软实力。

公司拥有一支稳定、务实、严谨高效的管理团队，人才梯队结构合理，东磁管理学院为公司不断输送管理型、技能型和

学历型人才，以保障公司发展所需的人才。

（四）主营产品介绍

磁性材料产品主要包括永磁、软磁、塑磁等，器件产品主要包括振动器件、电感、隔离器、环形器等，磁性材料+器件产品主要应用于家电、汽车、消费电子、5G基站、大数据中心、充电桩、人工智能、工业互联网等领域。

光伏产品主要包括单晶硅片、电池和组件等，主要应用于地面电站和分布式电站的建设。锂电产品主要包括圆柱型锂电池及小动力系统，主要应用于电动二轮车、电动工具、便携式储能、扫地机器人、吸尘器等领域。

2020 年公司，公司磁性材料产业收入 33.78 亿元，毛利率约 30%；器件产业收入 5.07 亿元，毛利率约 25%；光伏产业收入 34.68 亿元，毛利率超 20%；锂电产业收入 4.66 亿元，毛利率约 25%。

（五）产能情况

磁性材料：公司拥有年产 17 万吨铁氧体预烧料、14 万吨永磁铁氧体、3.5 万吨软磁铁氧体、2 万吨塑磁的生产能力；

器件：振动马达 3.6 亿只，环形器/隔离器 6,000 万只，电感在扩充产能。下游应用：家电、汽车（包括传统+新能源），通信通讯，互联网相关产品（大数据、人工智能、工业物联网）

光伏：年产硅片 600MW，电池片 4GW，组件 1.5GW。

锂电池：1GW 三元圆柱形 18650 电池。

二、问答环节

1、公司各业务板块今年的增长情况？背后驱动因素？

答：磁性材料业务，目前处于满负荷接单状况，基于客户需求增加，公司也在加大资本开支，在本部和金川电子均有项目在投资，预计全年能保持二位数以上的增长。

器件业务，电感、环形器/隔离器原有基数小，其增长幅度会相对较大。比如电感业务公司在进行全方位、多品类的布局和投资；环形器受基站建设量减少，单个基站使用量减少的影响，总体市场需求有比较大的下降，但公司有几个产品已获得了大客户的一、二供订单，实现了批量供货。

光伏业务，会呈现高速增长的态势，主要是年产 4GW 高效电池片和年产 2GW 高效组件将在下半年建成并投产；

锂电业务，会呈现高速增长的态势，主要是年产 1.48 亿支锂电项目将在下半年建设并投产。

公司在年初的财务预算中，计划 2021 年度实现销售收入 109 亿元，净利润 12.3 亿元，从现阶段来看，收入的增长幅度会高

于净利润的增长幅度，主要原因一方面是资本开支的增加减少了财务收益，另一方面是随着材料的涨价，公司的盈利明显受到挤压。

2、硅料价格不断上涨，对光伏业务的影响？

答：硅料价格增长速度确实很大，年初至今约涨了150%，而且其向下游转嫁的能力逐步转弱。同时，光伏板块公司出口比较多，现在运费上涨也很厉害。今年销售量以及销售金额都比去年多，但是毛利率和去年同期相比有所下降，整体可能会出现增量增收不增利的情况。针对原材料不断上涨的情况，一方面公司下游的价格可以转嫁一部分，不能转嫁的部分会通过分销市场差异化的产品来做一些布局。另外公司内部也会采取提效降本的措施，以尽量减少涨价带来的不利影响。

3、公司年产4GW高效大尺寸单晶电池项目和年产2GW高效组建项目是否如期建设？

答：是的，项目在按计划投资，预计7、8月份会投产。

4、材料不断上涨，公司下游招标价格是否有协商？

答：现阶段公司境外销售的比重较大，且多聚焦于差异化的竞争，所以其盈利能力相比于国内的招标订单要强一些。后续随着新项目投产，公司会加大国内市场的开发力度。

5、在投的光伏新项目是否以国内市场为主，如何保持较好的利润？成本优势在哪？

答：在投扩产新项目的市场在国内国外都会有。（1）由于当前产能不能满足订单需求，会外协部分订单。（2）随着碳中和的目标确定，光伏项目属于当地政府重点扶持项目，可以得到一定的政府补助与较好的税收优惠政策。（3）目前产品结构中大尺寸比重较高，智能化工厂的建设，技术的改进使得生产效率提升，以及公司成本管控能力较好。这样可以提升公司光伏产业的竞争力，从而增加公司光伏业务盈利。

6、未来三年哪一块业务是公司发展最重要的领域？未来这个业务的发展空间？

答：公司的每一块业务均有专业化的团队在经营，未来三年公司的磁性材料+器件、光伏+锂电都有资本支出和研发支出，同时，不同业务也有协同，磁性材料和器件的终端客户基本是一致的，从终端客户的间接供应商变成直接供应商，而且可以从单一产品扩展到多个产品，以提升公司的综合竞争力。光伏和锂电产业，我们会根据技术升级和市场拓展逐步加大投资，提升产能，因为这两个行业都是新技术行业，有自身特点，第一，固定资产投资规模，它属于重资产行业。第二，技术处于

快速发展，未来具有不确定性，投资的本质是追求的是高效率、高品质、低成本，而并不一定追求规模最大，因此公司更重于产出和盈利的点的把握，希望能在技术成熟、性价比高的时候快速切入，这样能够在最短时间收回投资成本。比如大家都在关注的光伏异质结技术，公司也很早在关注，但一直没有投，是因为公司认为异质结技术确实符合产业趋势，但是目前成本偏高。量产产品的实际成本是公司密切跟踪的点，跟踪从组件开始切入，比较早的采购别人的异质结电池片来做组件，通过这样的方式跟踪技术和量产，当它达到成熟时点，公司会快速切入，因为组件投资相对较低，风险也比较可控。

7、公司在新能源业务是否缺乏核心竞争力？

答：公司规模的扩张基于自己的组件客户需求和产品差异化为主线的思路，产品具有一定市场议价能力。相比较常规组件，有更强的客户粘度和利润空间。公司一开始的策略就更加注重小众市场。大规模企业更多在大型的项目上竞争，公司更多的是日本、欧洲还有其他国家的个性化定制项目，来提升盈利空间。不同模块报价差异比较大，上下波动几毛也是有的，正因为公司体量不大，才可以做到差异化的竞争优势。

8、公司光伏+锂电产业的优势在哪？

答：这个两个产业均属于重资产行业，且技术路线一直在变化。公司本身在自动化设备、成本管控等方面均有优势。公司在对产业的理解、投资时机的把握上有自己的节奏和能力，在技术路线研发上会有持续不断的跟踪和投入，同时公司会在基于客户需求的情况下，再进行产能量产的有效匹配。

9、公司新能源产业的利润占总利润的多少？

答：从上半年来看，新能源盈利能力不错，同比增长幅度较高。预计今年光伏和锂电收入的规模上会超过磁性材料和器件，但由于材料价格上涨，成本上涨，预计新能源利润占比会低于收入占比。

10、各业务之间是否有协同性？

答：磁性材料+器件产业的终端客户相同，有一定的协同性。在技术、客户、规模管理的优势的情况下，逐步向单一客户的提供多元化产品方向发展，材料体系从铁氧体永磁、软磁、塑磁、预烧料到金属磁、复合永磁、复合软磁、纳米晶、旋磁等材料的横向拓展，同时往材料的下游做器件的纵向拓展，着重布局电感、振动器件、射频器件等产业。

光伏+锂电产业未来战略会往光储一体化多应用领域布局。锂电产业也会进一步拓展多元化的市场，拓展多材料、多规格

	<p>产品。</p> <p>11、目前公司国外市场业务的情况如何？</p> <p>答：公司业务布局全球化，2020年出口占比约40%，其中光伏产业出口比重超70%，主要出口至欧洲、日本、韩国、巴西、南美等地。市场拓展较顺利，公司几大板块都是处于供不应求的状态。对于汇率波动的影响，公司会采取多种结算、外汇套期保值、远期外汇交易等多种措施来降低风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年6月4日