

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：2021-010

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（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	海通证券 甘嘉尧；上海焱牛投资 刘元平；南方基金 章晖、吴超；申万宏源证券 吴瑞利、余洋、张静；兴业全球基金 刘平；齐家资产 牛建斌；上海理成资管 谢定禾；领久投资 魏晓康；深圳龙腾资产 吴丽莎；西南证券 张锴；华福证券 林璟；财通证券资管 凌晨；OasisManagement (HongKong) YolandaZhang；诚通诚旻投资 张玉川；上海东方证券资管 蒋蛟龙；深圳市中欧瑞博投资 江昕；中银基金 赵建忠；建银国际 DavidLu；高信百诺 郭瑞；前海开源基金 吴国清；北京元富源投资 徐向华；中欧基金 高松；非马投资 鲁长剑；进门财经 梁思远； 中信证券 梁楠、刘颖飞；峨胜集团 吴松贝；源乘投资 唐亚丹；Vontobel EricLi；兴业证券 吴玉林；兴业证券资产 顾伟；中融信托 任舒婧；国寿养老 于蕾；Samsung 徐平；兴银理财 郝彪；挚信资本 乐济铭；万方资产 顾超；深圳信德盈资管 饶去非；长城财富 韩小禹；银河证券 黄斌辉；上海理臻投资 张伟；瑞元资本 王艺国；磐厚投研 李爵豪；华杉投资 田星星；皋颐投资 翟海华；合众易晟 张友彬；中宏卓俊 陈金红；上海尚雅投资 成佩剑；安信证券 马正南；宝丽华新能源 闫鸣；睿泉毅信 王洁如；泰信基金 陈逸宁； 兴业证券 赖丹丹；合众保险资产 伍颖；天安人寿 刘谦；长江自营 冯源；鹏华基金 苏东；华夏久盈 凌亚亮；中邮基金 吕佩瑾；华宝基金 陆恒；玄元投资 陈迪安；苏州龙远投资 李声农；长江资管 邓莹；南方天辰 杨楠森；杭州白犀资产 林君杰； 其他投资者 杨娜、黄伟坤
时间	2021 年 8 月 19 日

地点	
上市公司接待 人员姓名	副总经理兼董秘 吴雪萍；董事长助理兼研究院院长 董江群；财务总监 方建武；财务负责人 康佳男；证券事务代表 徐倩
投资者关系活动 主要内容介绍	横店集团东磁股份有限公司（以下简称“公司”或“横店东磁”）披露半年度报告后，2021年8月19日分别参加了海通证券、中信证券、兴业证券三家机构组织的公司半年度业绩电话交流会，与众多投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通。现将电话交流会时的公司情况介绍及问答环节主要内容整理并对外披露。具体内容详见附件。
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月20日

附件：

一、公司情况介绍

横店东磁主要从事磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业群相关产品的研发、生产、销售以及提供一站式技术解决方案的服务。公司四十年来，一直专注主业，不断推动公司稳健、高质量、可持续发展。2021年上半年，公司的技术研发、市场拓展、经营效率等综合能力得到了充分的发挥，各产业群的效能进一步释放，使得公司实现营业收入56.91亿元，同比增长79.36%，实现归属上市公司股东的净利润5.46亿元，同比增长58.90%。上半年的经营亮点如下：

（一）主营业务 产能规模再上新台阶

公司是全球最大的铁氧体磁性材料生产企业，今年以来磁性材料各类产品的产能均有所提升。其中，预烧料产能从年初的17万吨提升至18万吨，永磁铁氧从年初的14万吨提升至16万吨、软磁铁氧体从年初的3.5万吨提升至4万吨；公司是国内领先的振动马达生产企业，振动马达的产能从年初的3.5亿只提升至4亿只；公司是光伏产业的领跑者，上半年在保持了4GW电池、1.5GW组件的内部产能基础上，加大了代工规模，并同步在投项目有4GW电池、2GW组件；锂电产业产能已从1GW提升到2.5GW。

（二）磁材产业 市占提升话语权更强

磁材产业上半年实现收入 19.86 亿元，同比增长 36.34%，高于行业平均水平。其中，永磁新老产品全线增产；软磁在保持了铁氧体软磁如锰锌和镍锌等产品在高端应用领域的市场份额外，金属磁粉芯产品开始发力，金属磁粉芯是电感元件的核心部件，主要应用于电能转换，服务的终端客户有太阳能光伏、变频空调、新能源汽车等领域，公司金属磁粉芯产品在北美大客户、日立以及部分国内外光伏逆变器的生产商中已实现了批量供货，这将是软磁板块新的具有高增长性的一个品类；塑磁部的橡胶磁转向中高端，注塑磁力拓高端市场。

（三）器件产业 高质量发展后劲足

器件产业上半年实现收入2.66亿元，同比增长31.37%。器件产业的主要增长集中在电感、环形器/隔离器。因为振动器件的个别大客户出货下滑较大，虽其他主流消费电子客户和非手机业务稳中有升，但仅保持了收入利润双增长。环形器/隔离器已为三、四家通信设备商批量供货，小功率产品已完成全球主要通信设备商国产化替代承认，目前处于订单稳定交付阶段；电感产业有序推进一体式电感、叠层电感和薄膜电感的系列投资，市场拓展初显成效，已在汽车电子和服务器领域实现批量供货，并已成功切入消费电子领域，使得收入和利润均实现了高速增长。

（四）新能源产业 精准布局增厚业绩

光伏产业上半年实现收入 29.67 亿元，同比增长 138.55%。公司实施产品差异化竞争策略，主要从分布式应用场景入手，满足不同国家地区客户的不同要求，使得电池转组件的策略富有成效，上半年组件收入占比达 2/3。同时，加大了对 TOPCon 和 HJT 的技术研发和储备，为后续产线快速升级做好准备。

锂电产业上半年实现收入3.24亿元，同比增长96.94%。期间，公司持续深耕电动二轮车、便携式储能、电动工具、扫地机器人等小动力市场细分领域，在不断推进重点产品与中高端客户合作的同时，海外市场开发初见成效，多家客户已形成小批量供货。

（五）资本开支 新项目投资有序推进

上半年，除公司已公告的光伏产业投资年产 4GW 高效电池、2GW 高效组件、锂电年产 1.48 亿支高性能锂电池项目在顺利推进外，磁性材料和器件板块也有

不少项目在投资，如预烧料方面新增投资 2 万吨预烧料生产线；永磁在四川进一步提升了产能，在本部也在推进自动化数字化工厂的建设；软磁制粉线、金属磁粉芯、镍锌等产品线均在加大投资力度；器件方面，加大了叠层电感、一体电感、薄膜电感的投资。上述这些新项目投资落地后，将进一步推动公司收入和盈利能力的增长。

上述项目中，年产 1.48 亿支高性能锂电池项目已于近期对外披露投产公告，现处于量产爬坡阶段。光伏产业的两个项目后续也会陆续投产，具体投产情况请关注公司公告。

（六）研发投入 大幅增长积蓄新动力

公司始终注重技术的创新，聚焦公司战略产业不断投入研发。上半年公司的研发支出为2.90亿元，同比增长72.61%。研发成果方面，上半年公司新增磁性材料领域中立项主导制定1项国家标准，完成主导制定1项国际标准、1项“浙江制造”团体标准；申请专利96件（其中发明专利50件，实用新型39件，外观设计专利7件）；申请软著登记3件；授权专利69件（其中发明专利44件，实用新型25件）；获授软著3件。从这些成果中可以看出公司申请和授权的专利数量、质量进一步提升。研发支出方面主要着重于：光伏产业PERC效率的提升、工艺的改进、大尺寸产品的布局、TOPCon和HJT的技术研发和储备；永磁、软磁复合材料、金属磁粉芯、电感全系列产品等方面的人才引进、产品开发力度也在不断加大。

（七）降本增效 内部管理效率持续提升

主要体现在以下几个方面：

- 1、自动化、智能化、信息化工厂持续推进，以减少用工人数；
- 2、非生产性人员编制的严控，降低管理成本；
- 3、供应链管理掌控有效，超前研判并储备了部分原材料，提升了公司的经营优势；
- 4、高度重视环境保护，持续开展安全生产和环保监督工作，全力打造环保型绿色生产企业；
- 5、立足产品质量，以精益管理练好内功，夯实基础，进一步提高了公司的品牌美誉度。

二、问答环节

1、公司 Q2 毛利率环比出现下滑，下半年是否会改善，对下半年毛利率有什么展望？

答：主要是太阳能方面和去年同期相比有所下降。原因首先是原材料价格的大幅度上涨对电池片生产成本造成很大压力；第二是根据新收入准则的规定，将运输装卸费作为履约成本列示于营业成本，且太阳能光伏方面由于出口占大部分，海运费上涨明显，也导致营业成本增加较多。针对这些情况，公司也采取了一些措施，首先是战略上针对材料方面做一些储备，以应对未来的价格走势；其次，提升内部的管理效率，降低生产成本；再次是，通过差异化市场的布局，提高价格适度传导部分上涨。另外，磁性材料方面永磁和软磁的部分产品涨价工作在半年度左右已经完成。如果材料继续涨价，销售价格也会继续适量上涨，但是传导会有滞后的现象。

2、价格传导方面，上半年是否已经有调价措施，下半年大概是怎样的节奏？

答：永磁软磁等产品五六月份已经开始价格上涨调整，传导得基本顺利，正在执行新的销售价格。太阳能方面竞争比较激烈，部分需要公司自己通过提效率、拓差异化市场消化，当然客户也一直保持沟通，一些价格调整因素也会逐步传导。下半年材料价格涨幅不太大的情况下，毛利率应该可以得到较好控制。公司毛利率上半年虽然和去年同期比有下降，但横向和行业内的部分企业比，毛利率水平仍维持在较好水平，可见公司抗风险能力和转嫁能力相对较强，这是公司聚焦于差异化市场体现出来的竞争优势。因为，光伏产业方面，公司始终没有追求规模最大，而是坚持稳步发展策略，保持技术始终走在第一梯队，聚焦特定场所分布式电站；同时对于产品结构化公司也存在优势，大尺寸产品比例较大。整体来说，在行业极端波动的情况下，公司毛利率虽然下降，抗风险能力和综合能力仍较强。随着之后硅料供需增加，价格趋于稳定，公司盈利能力也会有所回升，未来如果材料价格仍非理性上涨，公司还会持续采取包括提效率、降成本、部分向客户提出调价请求等措施来减少经营压力。

3、上游材料价格涨价较多，下游调整价格的周期如何？

答：下游价格的调整取决于产业供需和企业自身的竞争力，如公司的综合竞争力有话语权则转嫁能力相对强一些调整周期也会短一些，如有些产品供大于求，

行业竞争激烈则调整价格难度就大。从战略角度考虑，产品价格一直上涨时，由于公司资金力量相对雄厚，可能会提前锁定材料价格，以提升经营优势。但是部分产品也依赖市场动态，在价格锁定之外。

4、公司各业务产能是否有增加，可否具体分享？

答：生产永磁铁氧体的原材料预烧料增加了 2 万吨，淘汰一些旧产能之后，后续还计划增加 6 万吨级的新的产线。永磁方面，从原来的 14 万吨已经增加到 16 万吨，这部分未来公司也还在计划布局 2-3 万吨的产线。所以今年我们都处于扩展期。软磁部分，粉料、镍锌和金属磁粉芯公司都在进行扩产。器件方面，公司着重布局了电感。锂电和光伏方面情况更加明朗，在投锂电项目已经投产 1.5GW，满产释放后公司会根据市场拓展情况再择机增加新的产线；太阳能方面，4GW 电池和 2GW 高效组件也即将分步进入量产阶段，另外，公司在江苏的光伏生产基地还留有产能扩张的空间，待 2GW 项目建成后还会有根据市场拓展情况再增加一定产能。

5、金属磁粉芯技术以及产能收入情况，市场拓展的情况？

答：金属磁粉芯主要是运用在电感这一类，公司在铁氧体软磁走在了行业的最前列，这几年我们也在加大金属磁粉芯的布局。目前为止，公司已经有 5,000 吨磁粉芯的产能。而且在大批量给很多客户供应，如北美的大客户，还有日立、solarEdge 等国内外的知名逆变器生产商。目前在加大进一步的投入，我们接下来还计划在已有客户的需求上再投几千吨的产能，新的产能也会在明年逐步释放。这一块会成为软磁产业里新的增长空间比较大产品。

6、介绍一下合金软磁及它的壁垒？

答：合金软磁是软磁的一个分支，随着下游产业对频率、效率的要求增高，大电流、小型化等要求，合金软磁粉更加适合高频、大功率等应用场景。从粉料到粉芯到器件，公司都能做。主要的壁垒：（1）配方，元素；（2）晶粒的状态，非晶纳米晶还是日本的好一点，公司在国内是做的比较好；（3）一致性，球形度，粒径；（4）成型的工艺，降低各种损耗。

7、新能源汽车领域的永磁、软磁、塑磁具体应用在哪些方面？

答：新能源汽车方面公司属于部件器件供应商，主要涉及能源转化方面，电感器件、软磁材料部分增长较大。永磁和塑磁方面，主要应用于各类辅助电机，

如雨刮电机、座椅调节电机、摇窗电机、ABS 电机、空调调节电机等等，一辆汽车少则有几十个电机，多则有上百个电机，复合材料电机方面销售会增加。核心的新能源驱动电机方面公司不涉及，主要涉及的是配套电机；器件方面，雷达、自动驾驶、电控系统方面接触较多；锂电池方面，公司定位目前仍在小动力部分，以跟踪技术的一些前期储备为主，没有在线客户交易。所以新能源汽车布局方面，公司大量供应永磁、软磁、塑磁和电感类产品。

8、各产品新能源车大概单车用量多少？

答：这个比较难统计，目前来看一台车实际用磁性材料如果将电机驱动算上，对磁性材料和器件的需求量就非常大。这和采用产品的数量有关，一台车至少在百到千的数量级。

9、振动器件的拓展情况如何？

答：手机领域的增速放缓，公司手机领域市占率最大；非手机领域在汽车触觉反馈（大众高尔夫已批量生产）、电动牙刷、电子烟的拓展比较好。

10、下半年基站建设预期加速（半年报中说下半年中国移动和中国广电将启动共建 5G 700MHz 基站约 48 万站，中国电信和中国联通也将联合采购 G SA 2.1G 基站 24.2 万站）公司环形器和隔离器方面预计份额情况和收入规模如何？

答：环形器/隔离器的主要应用是移动通信基站。5G 建设规模近几年没有预期大，主要原因是下游的应用不足。公司环形器和隔离器也是如此，虽然公司已全球知名移动通信设备制造商的主要供应商，但其目前真正每个月的采购量只有几十万只，主要原因是 5G 基站的建站数量下降，且每座基站的通道数量也在下降，导致环形器隔离器的数量下降。整体来看，公司环形器增长较大，相对去年情况稍乐观。

11、电感产品目前的推进状态和型号如何？后续定位和目标规模如何？

答：公司将电感业务定位成软磁产业下游延伸的主要增长点，目前整体来看推行比较顺利，在主要汽车上都已经采用；在工业服务器方面，公司也是全球最知名的服务器供应商；在消费电子领域包括终端，主要的客户也已经开始小批量生产，第二个工厂在新的园区也已经开始筹划，公司对于电感产业的长远规划是可以和磁性材料产业相媲美，具体进度大家可以关注我们每年的定期报告。

12、振动器件、环形器/隔离器和电感的整体营收规模以及毛利率如何？

答：上半年器件收入 2.66 亿，振动器件不到 2 个亿；全年计划隔离器/环形器和电感业务收入超 2 亿元。毛利率上，振动器件相对较低；电感相对较高；隔离器/环形器的毛利率因出货量较少，设备利用率较低也还不能正常反应。

13、器件方面，未来公司重点发展哪一部分？

答：器件成长中规模最大的是电感，公司做了全线的布局，目前的收入基本来自一体式电感。

14、重点发展电感的话，公司的优势如何？

答：（1）材料优势，磁性材料对电感性能影响很大；（2）客户优势，磁性材料和电感的产品的很多客户相同，国内、北美、日本、韩国的客户给了公司发展机会；（3）设计优势，公司从上游向下游延伸做了很多布局，聘请行业技术专家，支出大量费用开展电感产品研究；（4）装备优势，公司有自己的自动化装备公司，如公司新布局的环形器/隔离器产业是行业内首家实现全自动化生产的企业。

15、建设的三个项目的进度如何，预计什么时候投产？另外其他的规划在哪里？

答：第一个投产的是 1.5GW 的锂电的项目，目前已经投产，本月开始做产能爬坡，8 月份预计可出货小几百万支的锂电池，下个月预计会更多。4GW 的电池项目原计划于厂房主体建设开工后 9 个月内建成并逐步投产，顺利的话预计下个月可以投产实施。2GW 的组件方面计划合资公司主体开工后 12 个月内竣工，该项目公司于去年十二月底对外披露，实际建设可能稍快于预期，具体进度可以关注公司公告。境外目前公司也有几个项目正在落地，首先是公司与日本丰达电机共同出资在越南设立合资公司并投资生产扬声器磁钢和磁瓦，第二是拟在荷兰设立子公司，加大新能源产业欧洲市场的拓展。目前公司光伏和锂电储能的一些产品都在拓展市场，且市场份额较大，后续不排除在其他地方设立子公司，拓展市场和引进技术或项目等。

16、公司锂电池的订单能跟的上吗？有哪些应用领域？

答：主要应用于电动二轮车、便携式储能、电动工具等领域。公司现有的客户供需缺口较大，在国外也开发了部分客户，已经形成小批量的供货。这样有利于公司新投资 1.48 亿支项目的产能释放，预计通过 2-3 个月爬坡后，产能利用率

就会高起来。

17、越南设合资公司的目的是什么？

答：越南合资公司是和下游客户共同投资的。日本丰达电机在越南有较大的工厂，此外越南还有很多国际知名的电机生产企业，公司为了就近配套、就近服务的原则在越南设立工厂。

18、预计越南项目落地并实现正常生产需要多久？

答：丰达电机已在越南办企业多年，作为合资公司的股东会全力帮助合资公司设立和投资等相事项，我们亦会派遣专业的管理人员长驻越南，正常情况下项目的建设期在 6-12 个月，但具体进程可能会受疫情影响有所变化。

19、目前光伏+磁材在公司占比近 90%，未来三年这部分业务公司打算做怎样的布局？

答：公司布局的磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业群，每一块均有专业化的团队在经营且有明确的发展方向，所以每一个板块都会以增长为目标。磁性材料产业会稳步发展巩固行业领先地位；从中长期规划来看，器件产业增长会高于磁材增长；光伏和锂电由于资本开支较大，增速也会比较快，预计会快速进入百亿级阵列。

20、存货大幅增加的主要原因是什么？公司的应付账款和应付票据有大量增加，主要来自哪些具体方面？

答：首先公司的销售规模大幅度增长，上半年上涨约 80%，由于规模扩张，相应存货资产会增加。其次公司从战略角度考虑，对一些主要产品的材料进行了储备，所以这部分资金会有较大增幅。材料的战略储备锁定了价格，对以后的经营会比较有利。应付票据和应付账款增加主要来源于销售规模增长，采购数量增加，以及目前投产的几个项目的开支，均处于正常状态。

21、上半年财务费用增加情况？未来的财务费用预期如何？

答：上半年财务费用增加了 96.34%，主要原因是汇兑损失、票据贴现利息和借款利息增加所致。下半年随着公司资本开支的增加，可能会使得存款利息下降，票据贴现业务会减少，贴现利息会下降。