

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：2022-005

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（投资者线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 曹海花、王筱茜；浦银安盛 赵宁、杨达伟；红土创新 石炯；博时基金 耿桂艳；上银基金 罗项天；中银基金 时文博；广发基金 曹越；农银汇理 左腾飞；中加基金 黄晓磊；中航基金 何龙；淳厚基金 顾伟；华安基金 胥本涛；华泰柏瑞 何静；天弘 张弋；圆信永丰 李阳；华富基金 沈成；国金基金 吴佩苇；太平资产 赵洋；鹤禧投资 司岩、吴迪；青骊投资 李梦窈；复胜资产 孙克遥、杨郭浩；彤源投资 倪纵；懿坤投资 袁峰；三峡资本 仝翔宇、金承旭、吴华；紫阁 滕兆杰；冲积资产 崔莹；固禾资产 纪双陆；金犇投资 王语；易鑫安 郭小舟；复需投资 王路跖、李斌；丹羿投资 张昭丞；佳许盈海 刘贵进；望正资产 张金贵；南京港湾 胡凯程；朱雀基金 李洋；和谕基金 陈以恒；民生理财 杨桐；中天国富证券 罗海燕；华融瑞泽投资 史鑫、杜汉颐；；中信资管 秦雪峰；华福自营 戴启明；中金资管 周秀锋；方正证券 于化鹏；招商资管 何怀志；长安信托 胡少平；波克科技 张芳；天山铝业 王青；禾其投资 王祥麒；中信证券 张志强、梁楠、林如洁；华夏基金 常亚桥；中国人寿资管 赵江山；太平洋资管 喻春琳；华泰柏瑞 和磊；汇添富 马翔；兴全 陈锦泉、赵随；Sumitomo Mitsui DS Asset Management Sharon HU；博时基金 刘文麟；上海盘京投资 崔同魁；固禾资产 陈中雷；越秀产投 王有轶；万福顺通 李勇；清淙投资 曹紫涛；上海添笙投资 陆忆楠；怡广投资 汤悦；中意资产 臧怡；Samsung 徐平；中信证金 陈睿；越秀产投 柳颖杰；上海银润资产 李悦；

	招商资管 黄超；中金资管 李梦遥；和聚 陈剑；淳厚基金 薛莉丽；浙江巴沃资管 戚丽雅；广东粤澳合作发展基金 李文强；中加基金 王梁；上海常春藤资管 胡肖；深圳创富兆业 崔华钦；玄卜投资 郑欣瑜；青鼎资产 王利中；上海致达海蓝资管 火炎；中航证券 王炜；生命资产 王晓黎；海之帆投资 潘建平；中国人保资管 王小虎；浙商证券 刘岗、杨小欧、袁月、吴若飞、黄凯；万丰友方 张荣福；中加基金 王梁；凯石基金 陈晓晨；国寿养老 于蕾；睿亿资产 黄昊；上海勤辰 崔莹；前海开源 孔芳；新华基金 崔古昕；红土创新 李传鹏；中银证券资管 陆莎莎；长信 朱敏；杉树资产 袁斌；华夏基金 佟巍；富安达上海 张益新；长城财富 胡纪元；诺德基金 黄伟；国寿养老 刘统；华宝 袁银泉；天弘基金 耿浩然
时间	2022 年 4 月 29 日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、何悦
投资者关系活动主要内容介绍	公司参加了长江证券、中信证券、浙商证券组织的三场电话交流会，以线上电话交流的方式与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如下： 一、公司基本情况介绍 公司是铁氧体磁性材料行业的龙头企业，也是光伏和小动力电池的后起之秀。2021 年，公司实现营业收入 126.07 亿元，同比增长 55.54%，归属于上市公司股东的净利润 11.20 亿元，同比增长 10.54%。 2022 年第一季度，公司营业收入和净利润均实现了高速增长，完成营业收入 43.96 亿元，同比增长 71.85%，归属于上市公司股东净利润 3.66 亿，同比增长 41.59%。 （一）磁材板块：巩固磁性龙头地位，纵向延伸发展器件。 产能布局：具备 20 万吨预烧料、16 万吨永磁、4 万吨软磁、2 万吨塑磁、4 亿只振动器件、10 亿只电感的产能。 技术研发：借助博士后工作站、院士工作站等创新平台，加强与国际知名大学及机构深入项目合作，加大新材料、新器件的研发

	力度，保持材料领先优势的同时，大力发展磁性器件。 市场拓展：巩固铁氧体永磁和软磁在业内的龙头地位，持续提升市占率；横向发展金属磁粉芯、复合永磁、复合软磁、纳米晶等全材料体系，构建独特的竞争优势；纵向延伸产业链至磁性器件及方案解决商的定位，主要发展电感、振动器件、EMC 等磁性器件，通过材料的优势发展器件，进一步打开成长空间。 经营业绩：2021 年公司永磁铁氧体产量 13.37 万吨，占全国总产量的 16.7%，软磁铁氧体产量 2.75 万，占全国总产量的 9.8%，行业地位突出且盈利能力强劲。2021 年度磁性材料产业实现收入 42.69 亿元，同比增长 26.39%；2022 年第一季度磁性材料产业总出货量约 4 万吨，实现销售收入超 11 亿元，同比增长超 17%。 （二）光伏板块：厚积薄发，组件后起之秀。 产业规模及技术发展：今年下半年将具备 P 型 PERC8GW 高效电池+7GW 高效组件的内部生产能力。我们在强化 P 型 PERC 的先进产能的基础上，后续会把握新技术成熟进度和 market 发展趋势，稳步扩张 N-TOPCon 产能；同时，也会结合 IBC 技术积累和东磁组件产品市场定位，发展 P-IBC 电池、组件新技术，构筑光伏分布式市场产品先进性，保持领先优势。 市场拓展：构建国内国际双循环格局，国外做深做透欧洲和日韩为代表的亚洲等市场，荷兰、比利时、卢森堡、法国等市占率数一数二；日本、韩国等市占率大幅提升；同步加大澳洲、拉美、非洲等国家的市场开发力度。国内市场通过加强与央企合作，并选择国内合适的区域开发光伏电站，逐步提升国内市占率。 经营业绩：2021 年光伏电池和组件的销售量均为 2.4GW，实现销售收入约 65 亿元，同比增长 87%，2022 第一季度实现出货量电池约 970MW 和组件约 1.1GW，2022 年第一季度实现销售收入 26.8 亿元，同比实现翻番以上增长。 （三）锂电板块：聚焦小动力，市场渗透率快速提升。 产能布局：2022 年底将达到 7GWh 产能。 技术研发：持续加大研发投入，提升产品性能（高倍率、长寿命），丰富产品类别（三元、磷酸铁锂、钠电池），持续推进产品结构升级。 市场开拓：把握小型动力锂电池需求增长及国产化替代加速的机会，在技术和产能的保障下，保持电动二轮车和便携式储能的市
--	---

	占率进一步提升；积极开发电动工具头部客户；并向扫地机器人等其他小型动力应用领域延展。同时，积极探索其他有着巨大规模潜力的新兴应用场景（如储能），争取五年内进入小动力电池产业全国第一梯队。 经营业绩：2021 年出货量超 1.3 亿支，2021 年度实现收入 8.7 亿，同比增长 87%。2022 年第一季度出货量 5,000 多万支，实现收入约 4 亿元，同比实现翻番以上增长。 二、问答环节 1、公司今年 1 月公告的投资项目进展情况？ 答：投资项目按原来计划在有序推进中，有些设备可能会因为疫情影响而稍微晚到。江苏泗洪二期预计 7、8 月份能完成，梧州永磁项目，子公司的设立已完成工商登记，设备招标已经完成，市场顺利的情况下，第一期生产线计划 8 月底逐步投产；锂电 6GWh 项目预计会在 10-11 月份建成投产。 2、磁材未来两年产能产量指引？ 答：磁性材料行业市场集中度不高，后续还有提升的空间。公司横向拓展了金属磁粉芯、复合永磁、复合软磁、纳米晶等全材料体系，纵向延伸至电感、振动器件、EMC 等磁性器件。在去年的基础上，未来 2-3 年，公司永磁预计增加产能约 5 万吨，这其中包括了越南与日本丰达合作的 1 万吨项目，广西梧州 2.2 万吨，金川电子与横店本部还会扩产投资。软磁预计增加产能 2 万吨+，其中包括横店本部 1.5 万吨项目，金川电子和本部还会有一些投资，纳米晶去年产能 300 吨，今年计划翻番。具体扩张规模和进度节奏将根据市场情况进行。 3、公司磁材品类很多，资源如何匹配？ 答：公司磁材品类多会有客户协同效应，客户往往会对材料体系有多样化的需求，公司可以同时满足客户的多种材料需求。公司在研发布局上主要有两个层面，一是事业部层面，以客户需求为核心的研发；二是公司研究院层面，作为技术孵化中心，主要研发前瞻性新型产业和高端产品。 4、市场担忧铁氧体高温失磁特性会不会导致空间被纳米晶替代，扩产方向？ 答：从目前经营情况看，锰锌、镍锌铁氧体在新能源汽车、大数据中心、物联网、通讯通信等领域增长还是不错的。手机无线充
--	---

	电领域确有铁氧体被纳米晶替代的情况，但公司也有做纳米晶，增长也会较快。21 年纳米晶产能约 300 吨，今年计划扩到 600 吨。 5、磁粉芯布局情况？ 答：公司磁粉芯去年 5-6 千吨产能，今年计划扩到 1 万吨，以往客户以国外为主，去年也在拓展了国内客户，随着客户采购量的增加，也处于比较快速的增长中。 6、今年海运的影响？趋势是会怎样？ 答：预计今年海运费整年都会处于高位。去年还会有些前年低价谈的长单体现，今年基本上长单都结束了。 7、公司光伏电池分批投产时间？ 答：公司电池内部产能有 8GW，其中 7GW 是大尺寸的，在 20-21 年新投产，有 1GW 产能较老，兼容 M2-M6 尺寸。与同行里领先的企业相比，成本竞争力还可以，除了电费高些，其他都差不多。 8、公司光伏电池、组件后续如何布局？ 答：公司暂不会往一体化方向走，我们认为随着后续上游产能急剧释放对一体化企业不一定有利。公司将保持现有的硅片产能，提升组件的市占率，实行电池转组件的战略。由于公司起家是从电池做起，海外有约 2GW 的电池客户，不过整个电池后续还是会慢慢转组件。 9、公司未来 3-5 年对后续光伏新技术如何规划？ 答：目前 PERC 市场的产能比较富裕，成本提升的边际效益越来越模糊，公司有往 N 型 TOPCon、P-IBC 方向考虑。 TOPCon 技术，属于目前还是比较成熟的技术，其组件单瓦成本要高 7-8 分/W，考虑到发电效率，BOS，从度电角度已经能看到部分优势（大版型要有 15W 以上提升）。溢价 1 毛/W 国内客户接受情况不清楚，国外也具有一定不确定性，需要更多时间来体现，大型地面电站投资收益率上 TOPCon 比 PERC 有优势。公司已经做了一些前期研发工作，工艺路线和技术难点上没有绝对的门槛，但 TOPCon 还存在一定的专利风险。 P-IBC 技术，是在隆基出来后大家才开始比较关注，但早在 16-17 年 TNO 宣传 P 型 IBC 结构。P-IBC 加了个 LPCVD 其他的与 PERC 兼容，激光有点差别，90%兼容。P-IBC 背结结构，效率有优势，目前还是偏向于单面，双面率不到 50%，定位成分布式产品。公司于 20 年 Q3-Q4 立项跟进技术，已有小两年的积累，目前从初
--	---

	步试验结果看难度不大，组件上后续需要工艺积累与装备供应商配合。21 年公司 2.4GW 组件出货，80%左右是分布式市场，P-IBC 与市场结合度很好。P-IBC 有机会成本与 PERC 接近，效率做上去就是 24.5%-25%，实现 1-3 分人民币/W 成本差距。 异质结技术，公司认为还需要观望，大规模运用成本上有问题，能否达到宣称的指标还需要花 1-2 年去研究。 10、电池尺寸结构占比情况？非硅成本？ 答：海外客户仍以做小版型为主，210 尺寸还没有正式生产，公司的产品结构中 182 尺寸约 5GW，占比约 60%，2GW+是 166 尺寸，占比约 30%，M2 和 G1 占比不到 10%。 182 非硅成本是 2 毛以内，主要差距还是在电费，浙江电费平均 7-8 毛，部分竞争对手电费 4 毛左右，一片差 1 毛多电费差距。 11、电池外销主要客户？组件销售区域？ 答：海外一直有 2GW 电池需求，毛利率较好。随着大尺寸转移，海外需求会降一些，今年预计 1.5GW 海外电池销售，后续可能会进一步降低。国内主要客户中，头部客户和一般客户都有，与阿特斯、尚德等公司合作多一些。随着组件产能扩大，电池缺口会逐步降低。 公司深耕分布式市场，组件在北欧分布式占比较高，法国、德国也不错，从 Q1 来看欧洲有 80%占比，日韩也有，国内 10%以内。我们在往 70%国外，30%国内的比例调整，但不会降低国外的量，而是国外国内都增量，只是国内步子迈相对大一点。 12、公司在欧洲单瓦盈利水平？分布式与集中式的价格差异？ 答：总体欧洲光伏板块还不错，组件毛利率 12%以上（运费算到成本里），运费占成本 10%左右（22Q1），单瓦盈利在 1 毛以上（净利）。 分布式与集中式价差没有细了解，大概 1-3 美分左右的价差，具体还要看项目大小，交付周期等因素。 13、中国与欧洲产品的溢价？ 答：公司 2011-2012 年起就开始深耕，相对来说做分销与分布式渠道要求比较高。国内深色系的组件做的最好的，在中北欧能卖出溢价。国内对项目收益率卡的比较紧，组件价格基本都在盈亏平衡线。海外电价高，整体来讲美观上改善，投资收益率也不错，大部分处于偏缺货的状态。
--	---

	国外 0.27-0.28 美元/W（FOB），国内 1.9 元/W（含运费），运费是比较贵的（6-8 分），1.9 元/W 执行的单子还比较少。全球来说，美国是盈利能力最好的市场，只是有些限制，欧洲看起来也是不错的。印度价格不理想，澳洲价格比欧洲还是差一些。 14、磁材与光伏海外团队有关联吗？光伏海外团队如何开拓？ 答：两个海外团队关联性不大，管理上会有些协同，如物流和财务方面的支持，从销售角度来看，跨度还是比较大的，两方客户情况不同。光伏团队开拓时地面项目做的少，分布式做的多。一些头部企业还是从项目端入手，容易起量，大项目拼价格属性更强一些。优势：有一定的技术门槛和管理体系门槛，开拓特殊应用场景，粘性比较高，其他家想进来不是很容易。欧洲分布式市场爆发力度更强。劣势：目前在优势市场上深耕，价格体系打下来后还是有一定的风险，还是要开拓其他市场。 15、欧洲是分布式还是集中式爆发更明显？分布式有补贴与优惠吗？ 答：分布式增长趋势快。补贴政策不是特别明朗，但从投资收益来说没有补贴也能做。欧洲闲置土地比较少。 16、组件端对 166、182、210 有偏好吗？公司产能尺寸是否向上兼容？ 答：这个与市场定位有关。分布式 210 的需求还没怎么做，一些大项目功率还是要高一些。整体还是往大尺寸、高功率方向发展。公司新的 182 产能全部能兼容到 230。 17、新建产能基本都是 PERC？有否升级为 TOPCon 的意愿？ 答：PERC 产能目前盈利能力还不错，我们认为改造不具性价比，暂没有改造升级 TOPCon 的计划，如要投资 TOPCon 我们可能会新上。 18、与行业头部企业的渠道、非硅成本差异？ 答：渠道差异还是比较大，头部企业分布式分销比例也在提升，但能达到我们的比例还是比较少。物料方面感觉玻璃、边框、胶膜采购成本不会明显吃亏，公司反而是能保持比较好的采购价格。有的经销商渠道是和友商同源的。 19、组件国内市场较小，未来国内市场策略？地面电站还是分布式？ 答：公司一直是市场先行的原则，组件内部产能 3.5GW，加上
--	--

	外协实际有 5GW 规模。国内集中式与分布式市场都有考虑，会有质量的开发市场，国内价格敏感度更高，保持合理的价格就好，同时也会适度与央企合作，适度开发电站。 20、欧洲光伏市场是否有侧重点？其他渗透率低的国家的策略是什么？ 答：西欧市场将继续加强合作，意大利每年约几百 MW，东欧以项目为主，德国增量较为可观，西班牙以地面电站为主。公司将加强本地技术团队，将自己的产品特色与不同国家的需求相结合来拓展市场。 21、公司战略规划？如人员调配、精力倾斜等 答：公司的战略规划是做强磁性，发展新能源。各项资源要素调配方面公司也会相应做合理布局。 资金方面：现公司资产负债率还是处于比较合理的状态，今年总投资规划在 30 多亿，公司自有资金和债权融资基本能够覆盖，后续若有大项目投资不排除采用股权、债权相结合的融资方式。 研发和项目投资方面，光伏：在现有基础上，逐步加大 TOPCon、P-IBC 方向的投资。技术上，公司研发投入增多，储备技术和量产能力。 锂电：步子迈的比较大，今年 1 月投了 6GWH 项目，若顺利投产后产能将达到 8.5MWH，产品聚焦在三元圆柱 18650、21700 电池。已经开始慢慢深入行业，也有对新的材料体系做研发储备。 磁材：是公司 1980 年就开始发展的产业，研发实力与市场掌控度都处于行业前列，永磁+软磁整个市场规模就 300 多亿，因此公司有投入，但相对投入不大，计划稳步增长，行业协会给出的年增长率指引约 5%-10%。 器件：发展电感、EMC 等磁性器件，引进人才，合理布局。 人才方面：公司一直有在加大管理型、技术型、市场型和智能化、自动化方面的人才引进。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 5 日