

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：2022-006

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（投资者线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券 傅鸿浩、杜飞；泰康养老 李恩国；中邮基金 国晓雯；创金合信基金 谢天卉；中信建投 朱玥、崔逸凡、陈思同；鑫然投资 孙霞、孔令峰；海通证券 尹森、陈思雨、季唯佳；海富通 伊群勇、朱铭杰、杨宁嘉；广发基金 曹越、郑澄然；浙商证券 刘岗；长信基金 陈言午、高远、朱敏、黄向南
时间	2022年5月9日—5月11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	<p>公司参加了华鑫证券、中信建投、海通证券、广发基金、浙商证券组织的五场电话交流会，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问答环节主要内容整理如下：</p> <p><b>1、公司 Q1 各产业模块的出货及营收情况如何？</b></p> <p>答：Q1 磁性材料出货量约 4 万吨，同比略有下降，收入超 11 亿元，同比增长约 18%；光伏组件出货量 1.1GW，同比增长 108%，电池出货量 0.97GW，同比增长 44%，收入 26.8 亿元，同比增长 110%；锂电出货量超 5000 万支，同比增长 117%，收入超 4 亿元，同比增长 185%。</p> <p><b>2、公司 Q1 盈利情况拆分？</b></p>

答：光伏 Q1 税前盈利约 1.5-1.8 亿，锂电 Q1 税前盈利约 4,000 多万，磁材 Q1 税前盈利近 1 亿。

**3、光伏盈利 1.5-1.8 亿中，组件多少，电池多少？组件单 W 盈利是多少？**

答：组件占盈利大头，电池 Q1 毛利约 5-6%，组件毛利 10% 以上，组件单 W 盈利 1 毛左右，其中海运费占成本的比重约 10%

**4、公司光伏没有硅片环节还能保持这个盈利水平是挺不错的，盈利好的原因是什么？**

答：公司内部自供约 600MW 硅片，其他全部外购，能保持较好的盈利原因主要在于公司产品结构、目标市场的差异化优势。（1）公司组件 Q1 约 70% 销往欧洲，欧洲市场对产品品质要求高、溢价容忍度也更高一些；（2）深色系组件在中北欧很受欢迎，而国内黑组件我们做得很好，同行部分头部企业也会向我们采购；（3）欧洲对本地化服务要求高，公司 11-12 年就开始深耕欧洲市场，我们会针对客户的定制化需求进行特定产品的开发，使得价格有一定的溢价。

**5、目前欧洲需求旺盛，后续公司盈利会有提升吗？**

答：欧洲市场的爆发的确超我们预期，去年全年 20+GW 的出货量，今年 Q1 就有 10GW 左右的出货量。公司 Q1 出货量达到 1.1GW，约 70% 出口至欧洲，Q1 光伏产业盈利在 1.5-1.8 亿间，我们预计 Q2 盈利情况将维持 Q1 的水平。

**6、公司光伏技术路线布局情况？**

答：公司近两年一直在加大新技术路线的研发投入。对 N 型 TOPCon、P-IBC 产品方面花了不少精力。我们认为，TOPCon 技术属于目前已是比较成熟的技术，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。而 P-IBC 技术，公司以分布式市场为主，该技术与我们市场定位很契合，公司已有小两年的技术积累，目前从初步试验结果看难度不大，组件上后续还需要工艺积累与装备供应商配合。而异质结技术，公司认为还需要再观望。

**7、公司光伏产能的明后年规划？**

答：电池产能：公司今年约有 8-9GW 产能，由于整个 PERC 市场的产能比较富裕，公司今年没有扩产电池的计划。

组件产能：公司目前有内部产能 3.5GW 和外协 2GW，今年年初投的 2.5GW 项目下半年若顺利投产后，预计今年下半年会有

6-7GW 的内部产能。

我们看好产业中长期的发展,后续会根据市场需求来进行扩产。预计明年会根据技术路线和装备成熟情况择机做 N 型 TOPCon 和 P-IBC 的产能扩张,具体的投资规模和投资时间请关注我们后续的投资决策公告。

**8、公司今年组件出货规划?**

答:公司今年组件出货目标 5GW,其中争取欧洲市场出货大约 4GW,日韩等其他国家和国内出货量约 1GW。

**9、公司光伏产业的市场布局情况?**

答:海外市场:公司将做深做透欧洲市场,如荷比卢波、法国、德国等国家,以及以日韩为代表的亚洲市场,加大澳洲、拉美、非洲等国家的市场开发力度。国内市场:公司将加强与央企合作,选择合适区域适度开发光伏电站。

**10、公司欧洲团队搭建了多久? 有合作方吗?**

答:公司以磁性材料起家,至今已有 40 多年,客户遍布全球,早在多年前就已在德国设立了全资子公司,以服务于欧洲的客户。2010 年公司投资光伏产业后,基于原有团队基础上,新增了光伏产业的专业团队建设,搭建了高效的当地化服务团队,包括销售服务、技术服务等,在欧洲也已有 10 多年的布局。

**11、公司黑组件的壁垒在哪? 黑组件的生产成本比白组件高吗?**

答:电池部分工艺需要调整;组件物料需要进行特别匹配,如需要考虑晴雨天、高低温、光照不同等情况下的外观差异;组件物料的批次差异也需要严格管控;组件和工具上也有特别的管理,公司自 2014 年介入户用光伏电站,通过多年的摸索已形成了系统的管理体系,可以结合不同的应用场做出相应变化,满足客户的个性化、多样化需求。另外,黑组件的生产成本会略高于白组件。

**12、市场担忧头部企业在分布式领域发力后,或者有 N 型新产品出来后对公司会有所影响,公司如何看待?**

答:欧洲市场需求爆发,其他企业介入也是正常的。我们认为关键还是要有自身经营的壁垒。(1)公司深耕欧洲多年,与众多客户多年良好的合作基础上,积累了一定的客户忠诚度;(2)整个市场需求本身在加大;(3)光伏产业属于全球化市场,不同公司的定位不同,公司致力于在光伏分布式市场的差异化发展。(4)公司的

黑组件及光伏系统性服务有一定的优势。因此，我们认为新竞争者的介入，价格或许会有所下降，未来光伏下游产业毛利能维持在 10% 属于比较不错水平。

**13、公司锂电 Q1 增长很快，下游应用占比情况？客户有哪些？**

答：公司锂电池的下游应用主要是电动二轮车、便携式储能、电动工具、扫地机器人等小家电领域。21 年电动二轮车应用占比约 60%，便携式储能占比约 30%，剩下的占比为电动工具和其他小家电等领域，今年 Q1 电动二轮车占比有所上升。

电动二轮车客户主要为下游 PACK 企业为主，便携式储能客户有华宝新能源等。

**14、公司后续打算如何消化在建的 6GWh 产能？**

答：公司产能是在现有市场拓展已产生缺口需求的基础上进行扩张的，新产能释放后公司将通过提升现有客户的采购比重，以及开发新客户来消化新建产能。比如，我们会开发进行电动工具头部客户，提升在电动工具领域的占有率。

**15、锂电业务未来是否会介入其他增量领域？**

答：目前还是会聚焦在小动力市场，研发上有布局新材料体系如磷酸铁锂、钠电池。公司会在做好做强小动力市场的基础上，择机往储能或大动力领域发展。

**16、公司振动器件和电感器件会用到多少磁材？**

答：振动器件所需的磁材为稀土永磁，不是铁氧体，公司通过外购实现，由于该器件体积小，量不大。电感器件所需的磁材主要为金属磁粉芯、部分也有铁氧体，公司均有在做。

**17、公司磁材板块的未来五年规划？**

答：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，基于永磁+软磁整个市场规模就 300 多亿，行业也处于比较成熟的阶段，行业协会给出的年增长率指引约 5%-10%。公司 21 年磁材有 42 亿多收入，市占较高，因此公司给磁材板块的规划是巩固龙头地位、横向拓展新材料体系（金属磁粉芯、纳米晶、复合永磁、复合软磁等）、纵向延伸发展磁性器件（振动器件、电感器件、EMC 等）。分产品类别来看，永磁增长会慢些，软磁会增长快些，整体计划稳步增长，保持 10% 以上的增长。

**18、海运费上涨和汇率波动对公司的影响？**

答：从 Q1 看，汇率波动整体对公司的影响不大，公司有自己

专业团队会对汇率走势进行分析,同时会通过与客户约定汇率条款、按账期部分选择远期结汇等方面进行管理。

海运费方面,公司去年开始根据新会计准则规定将运输装卸费列于营业成本,海运费的上涨的确对公司毛利有一定的影响。公司将通过提升内部管理、加大产品差异化布局、部分向下游传导等措施来保持毛利的相对稳定。

**19、公司各产业原材料都有不同程度的涨价,公司如何定价?向下游传导情况如何?**

答:磁材板块:材料占成本的比重不到 50%,Q1 其主材铁红、铁磷、碳酸锶等价格变动不是很大,且市场需求相对疲软,出货量略有下降,价格向下游传导已有压力,但由于与去年同期相比,原材料价格已有较大上涨,故使得收入同比还是上升了 17%,但利润同比略有下降。

光伏:主材价格仍处于较高水平,辅材有涨有跌,公司有被动向下游传导,近几个月公司产品的售价有所上升,Q1 利润率在 5%左右。

锂电:公司主要做三元圆柱型电池,主要采购有 5 系、8 系材料,Q1 材料价格处于上升态势,公司可以适度向下游传导。Q1 利润率在 10%的左右。

定价主要由产品独特性和市场供需来决定。产品有独特性的,定价可以较高,同质化产品则定价能力较弱。

**20、公司各产业 Q2 盈利情况能否维持 Q1 水平?**

答:目前来看,磁材产业的盈利预计能保持稳定;光伏产业预计 Q2 能延续 Q1 的盈利水平。锂电现阶段盈利尚可,若后续材料价格下降或波动大的话盈利会有所影响。

**21、公司各产业的协同性不大,内部资源如何侧重?**

答:公司各产业都有专业的团队管理,内部也都会有各自的经营规划和目标,但由于磁材和新能源的行业属性不同,不同产业的投入产出节奏也不同。目前磁材产业处于行业较成熟阶段,公司也做到了行业领先地位,后续的增长能保持两位数就已不错,而新能源板块正处于行业发展阶段,公司的成长空间也还很大,同时新能源板块单个项目的投资额也偏大,可以看出后续公司在新能源板块的投资比重会大于磁材板块。收入结构上也可以看出,新能源板块的占比在加大,去年开始光伏的收入占比已超 50%,今年占比会更

	<p>大些。</p> <p><b>22、新任董事长对公司管理、发展战略有什么改变吗？</b></p> <p>答：公司整体发展战略不会改变，仍以“做强磁性、发展新能源”为发展战略。公司的经营理念还是稳步、可持续发展、百年企业。</p> <p><b>23、公司投资发展快，未来是否有融资需求？</b></p> <p>答：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。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 5 月 11 日</p>