

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：2022-007

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（投资者线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、交银施罗德基金、华创证券、浙江巽升资管、相聚资本、鑫元基金、易方达基金、上银基金、深圳市榕树投资、天津易鑫安资管、长信基金、东海证券、上海勤辰私募基金、华夏久盈资管、上海复弈投资、上海考铂投资、上海蓝墨投资、北京遵道资管、国寿安保基金、上海混沌投资、安信证券、中信证券资管、泰达宏利基金、上海聚鸣投资、红土创新管理、诺德基金管理、浙商证券资管、海南翎展私募基金、上海鼎锋资管、国泰基金、农银汇理基金、西部证券、圆信永丰基金、中信证券、华安基金、源乐晟、Samsung、中欧基金、富国基金、中再资产、国投瑞银、WT Cap、华泰柏瑞基金、上海景林资产、东方红资管、碧云资本、天弘基金、百年资产、上投摩根、盘京投资、华夏基金、创富兆业、名禹资产、健顺投资、华泰证券资管、上海磐耀资管、前海人寿保险、中英人寿保险、宏道投资、景泰利丰资管、和沣资管、北京源闾投资基金、长安基金、上海睿亿投资、淳厚基金、彤源投资、准锦投资、鹤禧投资、甬兴证券、中国国有资本风险投资、长盛基金、富恩德资产、中信建投基金、中科沃土基金、信达澳银基金、北京和聚投资、上海理臻投资、中国人寿养老保险、海之帆投资、易安财险、尚雅投资、益菁汇资管、杭州红骅投资、深圳鑫然投资、招商证券资管、北京沣沛投资、深圳市明达资管、人寿资产、中信固收、山楂树投资、中意资产、鑫绰投资、国投瑞银基金、中国光大资管、中车金证投资、广东瑞天投资、泰信基金、元昊投资、锦成盛资产、深圳鑫然投资、宝丽华新能源、凯丰投资、人寿养老、长城基金、上海浦泓投资、

	浙江巽升资管、恒生前海、原点资产、融通基金、山石基金、上海留仁资管、复胜资产、相聚资本管理、展博投资、茂源财富、天虫资本、申万宏源证券、西藏君诚投资、睿亿投资、中海基金、海通证券、上投摩根、汇添富基金、长江证券、万家基金、光大保德信基金、睿远基金、民生证券、华宝基金、英大资产、鹏华基金、海富通基金、博时基金、招商基金、正心谷投资、兴银基金、九泰基金、天安人寿、西部利得基金、胤胜资产、东吴基金、中国人寿资产、太平资产、中信保诚基金、高毅资产、合众资产、长城财富资管、星石投资、恒润投资、民生加银基金、景顺长城基金、阳光资产
时间	2022 年 5 月 12 日—13 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	公司参加了多家机构投资者的电话交流会，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： 1、公司 Q1 分产业的收入和盈利情况拆分？ 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%，税前盈利近 1 亿元；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%，税前盈利约 1.5-1.8 亿；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%，税前盈利约 4,000 多万。 2、光伏产业在公司中的比重如何？ 答：自 2020 年起光伏产业的收入已赶超磁性材料，成为公司的第一大收入来源；2021 年公司光伏产业收入约 65 亿，占营业收入比重为 51.6%，盈利超 3 亿元，占公司净利润的 30%多；2022 年 Q1 占收入的比重超 60%，盈利比重提升至约 50%，后续随着光伏产业的新项目产能释放，其占公司收入和盈利比重还会进一步提升。 3、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。 4、公司光伏产业销售分布情况如何？ 答：以 2021 年为例，公司的电池和组件对外销售均为 2.4GW，其中，电池约三分之二销售在国内，三分之一销售至国外。组件约 90% 出口，其中欧洲市场占比超过 70%，日本、韩国及其他市场占比不到 20%。 5、黑组件与一般组件有什么区别？公司的壁垒在哪？ 答：黑组件是指正面使用光伏玻璃，反面使用光伏黑背板、黑边框、黑硅胶进行制程工艺封装整片电池片的组件产品，比一般组件颜色会更深。制程工艺和设备要求与常规的 PERC 白组件产品差异不大，转化效率略低一点，成本会略高一点，但能与深色屋面融合得很好，更具有观赏性，整体美观度和产品质感会更高。例如中北欧屋顶多为深色，同时对产品质量要求高，需要考虑晴雨天、高低温、光照等不同情况下仍要保持颜色没有太大偏差，采用黑组件会更契合。 做黑组件需要调整电池工艺和组件物料，对前后整个生产进行管控，是个系统性的管理，公司自 2014 年介入户用光伏电站，通过多年的摸索已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。 6、公司在欧洲的商业模式和市场渗透率情况如何？ 答：公司 2011-2012 年就开始深耕欧洲市场，现在德国和荷兰设立了子公司，聘请了当地专业的技术、销售、管理人员，搭建了高效的当地化服务团队，进行周边国家市场的开拓与售后服务，经过 10 多年的布局，已有较固定的客户群体和分销渠道。2021 年公司在欧洲市场的出货约为 1.6GW，市占率超过 10%。2022 年公司计划出货欧洲 4GW 左右，预计市占率会进一步提升。 7、硅料硅片仍在高价，公司光伏能维持较高盈利的原因是什么？ 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—80%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，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。 8、公司黑组件在日韩有价格优势吗？日韩市场拓展情况？ 答：黑组件只是我们出货的一部分，大约占整个出货量的 30%。每个国家的需求不同，像西班牙、意大利对黑组件就没有太大需求。 目前日韩的出货占公司收入比重不大，公司在日本设有子公司，搭建了专业的团队负责当地市场的开拓，韩国市场也有在加大拓展力度，后续随着市场的拓展，出货量会逐步提升。 9、公司光伏生产成本与其他家差不多吗？ 答：我们非硅成本与其他主流企业差不多，但横店工厂地处浙江，电费相对会贵一点。去年光伏生产成本中，能源占比有 3.8%，将近 2.2 亿电费。 10、后续公司组件售价有提升趋势吗？ 答：公司组件价格是包含硅料、加工费、海运费等费用来统筹做报价，我们价格变化是属于被动的传导，后续价格还是要看材料端和市场端供需情况的变化，但我们还是要与客户维系好关系，不会过度偏离市场价，否则会抑制后续的发展。我们预计 Q2 盈利情况将维持 Q1 的水平。 11、公司光伏技术路线布局情况？ 答：公司近两年一直有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和中试工作，工艺路线和技术难点上已基本打通，装备还有提升空间，随着装备的成熟和市场的起来，我们会择机扩大产能。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，我们还处于前期研发和观望阶段。 12、公司代工厂是如何定价和管理？ 答：主要是给代工费。不过我们对代工厂的质量生产很注重，每个代工厂都会派二十多人去管理。
--	---

	13、今年欧洲市场爆发是属于暂时性的吗，后续市场需求是否会下降？ 答：2021 年欧盟光伏装机 20+GW，其中分布式占比六成，2022 年 Q1 欧洲市场更是出现了大幅度增长。我们认为欧洲市场需求不是暂时的，节能减排是全球关注的重点。（1）能源结构的改变+俄乌战争，加速了欧洲光伏市场需求的增长。（2）欧洲闲置土地少，很重视土地的二次利用率，光伏户用、车棚的市场会增长。（3）本身欧洲电价很贵，需求比国内迫切，不像国内户用电价低，工业电价高。在高电价的欧洲市场中，分布式光伏体现了其经济性。 14、公司今年组件和电池的出货目标？ 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。 公司早先是做电池起家的，近两年慢慢地开始电池转组件的战略，但我们还是想维系住海外 1GW+的电池客户和部分国内客户的需求，今年电池出货目标 3GW+。 15、公司组件后续出货量是否有超 5GW 的可能？ 答：公司目前已是满负荷生产，也有委外生产，同时因疫情的关系，外协工厂的产能有受影响。目前看 Q2 出货与 Q1 差不多。 16、头部企业介入欧洲分布式，公司后续盈利是否会受影响？ 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，有一定先发优势；（2）整个市场需求本身一直在加大；（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，对我们来说市场开拓影响不大，但价格或许会有所下降，未来光伏下游产业毛利能维持在 10-12%已经是不错水平。 17、公司电池产品结构？ 答：电池 8GW 产能中，7GW 为 166、182 为主的大尺寸，1GW 兼容 M2-M6。由于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%。 18、公司锂电下游应用结构情况？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。 19、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。如，我们会在巩固并提升电动二轮车市占率的基础上，加大电动工具头部客户的开发，提升在电动工具领域的占有率，加大便携式储能和智能小家电市场的开发等。 20、锂电涨价情况如何？下游接受程度如何？ 答：目前阶段来看，公司会有适度的价格传导，5 系产品售价月度环比有所提升，8 系产品有涨有跌。下游接受程度还比较稳定。 21、公司锂电今年出货目标？海外客户占比？ 答：公司去年出货目标约 1.3 亿支，今年出货目标 2 亿多支。去年海外客户收入占比不高，大约 10%。 22、公司锂电池单支售价是多少？涨价能覆盖成本吗？ 答：以某型号产品为例，去年前期 6 元多，年底涨到 7 元多，今年 Q1 已到 8 元的样子。我们可以部分向下游传导，按比例是不能完全覆盖材料价格的提升。 23、公司与锂电池头部企业比，有什么优势？国内企业与 LG、三星比有什么优势？ 答：国内企业会更具性价比。公司主要聚焦在细分市场的差异化竞争上，在产品技术性能指标上有自己的优势，高倍率、长寿命、一致性等方面优于同行，有多种规格产品可以满足不同市场的需求。往年来看，公司锂电池业务净利率能维持在 10%左右。 24、小动力市场目前还没到成本端竞争，后续是否会价格竞争很激烈？ 答：我们认为，后续竞争中练好自身内功很重要。公司有着 40 多年的生产制造的管理经验优势，如精益制造、成本管控等，以及管理理念和解决问题方法的综合能力优势。同时，公司持续推进自动化数字化的提升，从“制造”升级到“智造”，保证产品和技术是领先的，这样公司在市场里就有一定的竞争力。 25、公司磁材产业的下游核心是哪些领域？行业增长点和自身
--	---

	增长点？ 答：公司磁材主要分为永磁和软磁，永磁是指充电后永久保留磁性，产品类别主要为磁钢、磁瓦，下游领域主要是家电（冰箱、空调等）、微波炉、音响和汽车（各类辅助电机，如雨刮、座椅调节、摇窗、ABS、空调调节等电机）及工业等其他领域。公司去年永磁出货约 13.4 万吨，占全国产量的 16.7%。 软磁是有电才会有磁，产品类别主要有锰锌、镍锌、金属磁粉芯等，下游应用主要是通信通讯、汽车电子、绿色照明、工业控制等，如汽车应用中有电源管理、车灯控制、中控控制、抗干扰屏蔽等。近两年增长较快应用如光伏逆变器、新能源汽车等。公司去年软磁出货量约 2.75 万吨，占全国产量的 9.8%。 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%。公司磁材处于行业前列，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、纵向延伸发展磁性器件。整体计划稳步增长。 26、公司器件 Q1 盈利情况？ 答：目前器件业务体量较小，盈利占比小。去年收入 5.14 亿，预计今年将保持稳步增长。主要器件有振动器件，即用在手机里的振动马达，去年出货量约 3 亿只，市场份额已较高，所以我们往非手机应用领域市场发展，比如汽车的触觉反馈系统，电动牙刷，美容仪等，这部分市场在拓展中。 另一重点发展器件是电感，布局了一体成型电感、叠层电感以及薄膜电感等系列投资，现在处于培育阶段，大客户的认证周期较长，去年约 8000 万收入，预计今年 1 亿多的收入，后续随着市场拓展力度加大，收入也会逐步增加。 27、公司各产业 Q2 盈利情况能否维持 Q1 水平？ 答：磁材产业 Q1 盈利有所下降，预计 Q2 会有所好转；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，具体请大家关注公司后续的定期报告。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 15 日