

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：2022-025

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 checked="" 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情况	东方证券、诚旸投资、国寿安保、招商资管、博时基金、民加、阳光资管、农银、华安基金、华泰柏瑞、华泰保兴、天弘基金、南方基金、申万宏源证券、新传奇基金、益恒投资、博昱基金、焜昱基金、旌安投资、山西证券、白溪基金、东北证券、煜德投资、东方阿尔法基金、中航证券、东方财富证券、西南证券、中银证券、瑞华控股、施罗德理财、淳厚基金、磐厚资本等 53 人
时间	2022 年 9 月 21 日—22 日
地点	东磁大厦、横店光伏园区
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、徐倩、何凌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司参与了东方证券组织的在线交流会以及实地接待了一些投资者，与各家投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通，现将交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p>1、公司 Q3 光伏和锂电业绩情况如何？</p> <p>答：光伏产业：光伏组件全年出货目标 5GW，光伏电池全年出货目标 3~4GW，上半年组件出货 2.2GW，电池出货 2GW，预计组件 Q3 环比 Q2 出货会有 10-20%提升，组件盈利方面 7 月份受汇率波动和价格传导滞后影响，盈利环比有所下降，8 月份开始有所回升；另由于电池内供相应增加，预计电池 Q3 出货环比会有所下降，电池单瓦盈利环比略有提升。</p> <p>锂电产业：上游主要材料价格仍处于高位，而下游电动二轮车</p>

和电动工具市场阶段性呈现了去库存和需求疲软的态势，预计 Q3 出货和盈利环比会有所下降。

2、最近欧盟新出的反强迫劳动提案，对公司光伏产业的影响有多少？公司会采取什么样的应对措施？

答：欧盟的反强迫劳动提案与美国的还是有区别的，主要表现在欧盟提案中没有具体提及任何地区或原产国，涵盖所有产品类别，包括在欧盟境内生产的、供国内消费和出口的产品以及进口产品，不针对特定公司或行业；欧委会设置了公开的调查程序，为经营者在整个调查过程中提供了抗辩和维护自己利益的机会；欧洲成员国政府承担调查、举证和评估责任等。同时，该提案还需要经过欧洲议会和欧盟理事会的讨论和同意才能通过，并在通过后 24 个月内生效，故现阶段对我们的经营没有产生实质性影响。后续我们会通过建立健全物料追溯体系、持续强化内部供应链管理以及开展合规内审、有必要的话也会聘请第三方进行评估，以确保出口到欧洲区域的产品不存在上述问题。

3、公司光伏电池后续技术路线和产能规划？TOPCon 技术路线选择的是 LPCVD 还是 PECVD？

答：目前公司光伏产业都是 PERC 的电池和组件产能，预计到今年年底公司将拥有 9GW 电池、7GW 组件的 PERC 产能。后续产能规划的技术路线主要是 TOPCon 和 P-IBC。从经济规模效应来看，TOPCon 单体项目扩产可能在 5GW 左右，因 LP 成熟度较高，我们目前暂定先投的是 LP 路线，最终具体的投资规模、投资金额以及产出情况请关注公司后续公告。P-IBC 技术与我们当前的客户群体和产品应用场景契合度很高，从目前搭建的中试线放量情况来看，还是存在一定的问题，需要研发投入更多的时间和精力，与相应设备商、材料商也需要时间磨合、共同努力。因此 P-IBC 扩产速度会比 TOPCon 要慢一些，其投资规模也会相对小一些。HJT 技术方面，公司也有在研发跟进，但近两年不会有大的投资计划。

4、后续公司光伏电池和组件会同步扩产能吗？预计公司 TOPCon 电池什么时候会出货？

答：我们会考虑电池和组件匹配发展，但投资时间可能会根据

市场拓展情况有所错开，初步计划是希望明年第三季度或第四季度能有 TOPCon 的产品出货。

5、欧洲哪个国家占比最大？除了欧洲市场，公司在海外还有哪些市场布局？

答：目前公司组件 80%多出货到欧洲，日韩市场约 5-6%，国内市场约 5-6%，剩余出货的海外市场有澳洲、拉美、非洲等。其中在欧洲市场中，法国占比最大 30%+，中北欧国家（荷比卢波等国家）占比 30%+，德国占比 20%+，其他欧洲国家不到 20%。

6、黑组件市场容量有多少，公司黑组件的未来区域拓展和放量情况？

答：黑组件以户用分布式市场为主，因为它安装在深色系的居民屋顶会更契合更美观，在中北欧国家非常受欢迎。黑组件市场相对小众，没有第三方的测算数据，我们自己测算总量市场大概在 4GW 左右，市场需求仍在增长中。除了中北欧比较适用外，黑组件在别的市场区域也有拓展空间，例如南欧的西班牙、意大利、英国和澳洲等地区也有在推广；又如国内我们江南一带白墙黑瓦的建筑多，也是适合做黑色组件，但国内民用度电价格低，收益率不如国外，我们会适当参与一些示范性工程的建设。后续我们会加大其他市场的拓展力度，以保持黑组件的销售增长态势。

7、光伏一体化方面有没有规划？

答：我们还是会侧重于电池+组件的环节，更多重心在打造差异化产品的竞争优势以及在技术上持续保持进步性，产品结构以黑组件+白组件相结合，保持黑组件的领先优势下，做好做大白组件产品。产能布局上，在持续优化现有 PERC 产能的基础上，公司将适时投资建设 N 型 TOPCon 及 P-IBC 等新技术产能，搭建好产品梯队，进一步提升竞争能力。

8、锂电池 6GWh 项目是一次性扩还是分期扩的？产能消化如何规划？未来销售方向如何规划？

答：6GWh 项目是一次性扩到位的，预计在今年年底建成，产能将在明年逐步释放。公司会通过原有客户的增量以及开拓新客户

来消化新的产能。目前公司上半年电动二轮车市场占比 60%+，便携式储能约 20%+，剩余占比为电动工具和智能家居类市场。后续我们仍将保持电动二轮车、便携式储能市场持续渗透的基础上，加大电动工具市场的拓展，争取明年进入头部企业，同时智能家居市场也会加大拓展力度。此外，我们也有进行铁锂类、钠电池相关路线的技术储备。

9、公司储能产业布局进展情况？

答：公司已开发几款低压和高压的户储产品，其中一款低压户储产品外形美观、电池系统容量为 5.12kwh,电压范围在 44.8-57.6V,循环寿命大于 6,000 次，采用方型磷酸铁锂电芯制成，该产品已通过欧洲的相关认证，但基于公司对品牌建设的重视，我们考虑先在东南亚等对品牌影响比较弱的地区进行初期产品的测试，待认证较理想后会二次利用欧洲的光伏渠道拓展户储领域。

10、公司磁材全年出货预期如何？明年出货展望？

答：公司是铁氧体磁性行业的龙头企业，去年永磁出货 13.37 万吨，约占全国总量的 17%，软磁出货 2.75 万吨，约占全国总量 10%。预计今年磁材全年出货同比去年会有所下降，但收入同比会有所增长。其中，永磁铁氧体产品体积大、单吨价格低，出货量大，受下游家电和汽车出货量下降的影响，今年上半年永磁出货同比有所下降，软磁产品体积小、单吨价格高，出货量少，下游新能源汽车、光伏、充电桩等产业需求增加使得其出货量也有所增加。后续随着公司永磁、软磁产业产能的分期扩张，叠加磁粉芯、纳米晶等新产品的放量，市场拓展顺利的情况下，预计仍能保持稳定增长态势。

11、永磁铁氧体会被钕铁硼产业代替吗？

答：永磁铁氧体和稀土永磁两者从原材料、加工工艺、应用领域和成本方面都不同，铁氧体原材料容易获取，耐高温，成本低，钕铁硼则属于稀有材料，加工工艺复杂，成本高，磁力强，因此两者大部分市场有各自的应用领域，如永磁铁氧体磁性材料的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）及工业等领域，而稀土永磁则主要用于风力发电、新能源汽车的驱动电机、

	<p>电梯电机等。另外，小部分市场也会有相互替代的情况，如变频空间的压缩机电机在往期曾发生过相互替代。</p> <p>12、公司海外是否打算建厂？</p> <p>答：目前公司有在印度设立了生产基地，主要生产振动器件，以就近服务于头部的手机厂商，公司有计划在越南和日本丰达设立合资子公司，但因疫情影响进度有所放缓。光伏和锂电产业暂没有在海外建厂。</p> <p>13、公司产业较多，资源如何配置？未来的资本开支计划如何？</p> <p>答：公司内部各产业间遵循专业化经营的理念，各个经营团队会负责其产业的产供销及未来的发展规划，并会基于中长期发展规划制定详细的人才规划、研发计划、资本开支、市场拓展及经营主要指标等。公司内部的管理架构和资源配置都在往更适合新能源产业发展的方向去布局，也储备了比较多管理类、技术类、供应链管理、市场拓展相关人才。</p> <p>近两年公司的资本开支都在二三十亿，由于行业属性的不同，磁材和器件产业需要的资本开支相对小一些，其盈利即基本可支撑产业扩张，光伏和锂电产业的资本开支更大，尤其像锂电的 6GWh 项目或光伏后续 TOPCon 的电池、组件类投资项目，单体投资额会大一些。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 23 日