



证券代码：300217

证券简称：东方电热

镇江东方电热科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-13

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 线上交流
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2023 年 6 月 28 日；2023 年 6 月 29 日
地点	2023 年 6 月 28 日：线上； 2023 年 6 月 29 日：上海香格里拉大酒店 707 室
上市公司接待人员姓名	2023 年 6 月 28 日：公司副总兼董秘：孙汉武 ； 2023 年 6 月 29 日：公司证代：吕树栋
	风险提示：本次调研涉及未来计划、预测、预计、目标等均不构成本公司对任何投资者及相关人士的实质承诺。投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并应当理解计划、预测、预计及目标与承诺之间的差异。



投 资 者 关 系 活 动 主 要 内 容 介 绍	问题一、公司上半年经营情况怎样？后面如何展望？ 今年到目前为止，公司生产经营基本符合年初的预期。具体如下： 1、家用电器元器件业务及光通信业务总体保持平稳运行。 2、新能源汽车 PTC 业务方面，上半年总体来说出货量会偏少一点，下半年会偏多一点的可能性较大。主要原因是今年上半年，燃油车及特斯拉降价，新能源汽车生产企业对价格更为关注，公司用了更多的时间与客户交流，维持价格稳定。今年下半年，去年新增的定点客户会陆续进入交付周期，同时，比亚迪等老客户市场需求增加，这些会支撑下半年新能源汽车 PTC 的业绩。 3、新能源装备制造业务方面，今年到目前为止，总体都是按照合同订单执行，目前还没有出现要求延期交付的情况。新签订单方面，也符合公司预期。 4、预镀镍锂电池材料方面，预镀镍工序已于 2 月 8 号一次性试车成功，生产出来的样品已陆续完成国内多家客户的二次验证，验证结果相对比较满意。 连续退火线目前正在进行设备安装，计划 9 月底投入使用，基本符合预期。 公司预计下半年，在消费电子领域，可能会有一些比较大的订单陆续落地。公司希望三季度末到四季度，在动力电池领域，能实现大订单突破的目标。 问题二、目前，空调行业的销售比较旺盛，公司有没有感受到下游订单的增加？家电业务全年收入预期怎样？ 公司已感受到客户订单的增加。公司前段时间为了完成订单的交付，也在积极的招收员工。 公司预计，2023 年家用电器元器件业务仍以平稳为主。目前，公司没有发现市场消费需求有明显改善或恢复增长的趋势，当前的订单增加预计更多还是来自于空调企业补库存的需要，下游需求的支撑力度有限。
--	---

问题三、家电厂商对上游都比较强势，公司家电类的业务净利率大概有多少？公司如何改变被家电企业持续挤压利润空间情况？

公司家电类业务净利率总体不高。为了改变这种情况，提升公司盈利能力，公司今年制定了以下计划：

1、加强新技术、新工艺、新产品研发，开发更多新规格新型号产品。新产品相对传统成熟的产品来说，毛利相对会好一些。

2、持续推进降本增效，加强内部管理，尽可能降低综合成本。

3、积极开拓国内二、三线客户市场的同时，努力构建、培育海外销售渠道和销售团队，增加海外市场销售。与国内客户相比，海外客户无论是付款方式还是产品价格，相对要好一些。

问题四、公司新能源汽车 PTC 电加热器全年收入预期多少？今年上半年如何？新拓展的客户有哪些？新能源汽车都在降价，公司作为这个零部件供应商，在收入或者盈利能力上会受到多大程度的影响？新能源汽车 PTC 产品价格还有向上提升的空间吗？新能源汽车 PTC 现在的产能有多少，扩充项目预期什么时候落地？

1、新能源汽车 PTC 电加热器今年的销售目标是 6 亿（含税），预计上半年销售会少一些，下半年会多一些。公司去年新增加了多家定点新能源汽车企，今年四月份开始，陆续进入批量供货阶段。新增定点企业产品规格要求改变了，价格相对较高，有利于保持一定的利润率。

2、公司去年新增定点客户有蔚来、理想、上汽、一汽、广汽、合众等，这些客户有望逐渐成为公司比较重要的客户。

3、对于成熟的、大批量供应的一些产品型号来说，客户有一定程度的降价要求。对于新签定点订单，价格影响不大。总体拉看，上半年新能源汽车 PTC 电加热器产品的毛利率保持平稳。

4、对于已签订单的产品，价格向上提升的可能性不大。对于以后的订单，要综合原材料价格、技术开发难度等因素考虑，存在价格提升的可能。

5、目前，新能源汽车 PTC 的产能为 200 万套/年；“年产 350 万套新能源汽车 PTC 电加热器项目”二期工程正在建设，预计将于 2024 年年底建成。

建成后，公司新能源汽车 PTC 电加热器的产能将接近 400 万套/年。

问题五、新能源装备制造今年的订单和预期收入分别有多少？价格和成本层面有什么变化？

1、2023 年，公司新能源装备制造业务的销售确认目标是 25 亿元（含税），新签订单目标为 20 亿元（含税）。目前来看，今年上半年，无论是已签订单的交货，还是新签订单都基本符合预期进度。

2、公司新能源装备制造业务的合同付款方式一般都是“3331”。对于已签订单来说，公司在收到客户 30%预付款后就开始采购主材，主要原材料的采购成本基本已经锁定，其它成本的影响主要在费用这方面。公司预计今年该板块的收入增长会高于费用的增长，毛利率存在提升的可能。

问题六、硅料企业产能逐步释放，硅料价格也在回落，如何展望公司新能源装备制造业务？

硅料下跌后，有少数企业在项目建成后选择延期投产，也有些跨行业的企业投资更谨慎；另外随着硅料价格的下跌，下游组件生产企业及光伏发电企业投资积极性大幅提升。上述因素都会在一定程度上支撑硅料的价格。同时，国家政策也支持光伏的发展。综合来看，未来一段时间，公司预计硅料价格会在探底回升后逐步趋向平稳为主。

多晶硅行业是典型的周期性行业，投资高峰期过后，会有一段相对平稳的投资期。未来如果不考虑新增项目投资，只考虑已有产能的寿命到期更新换代，按照 10 年的寿命周期，每年按 10%更新，每年大约为 20 万吨产能、约 200 亿的投资额，其中多晶硅还原炉和冷氢化电加热器的设备投资约为 20 亿，市场不算小。

问题七、预镀镍材料的今年出货量目标还是 1.5 万吨吗？预镀镍价格还会攀升吗？客户验证进展？

1、目前，预镀镍材料的全年出货量目标还是 1.5 万吨，没有调整。这个目标后期会不会调整，要看下半年尤其是四季度的市场情况：一是消费



电子市场恢复情况，下半年会不会有较大订单；二是连续退火线建成后的投用情况。公司预计9月底之前完成“年产2万吨预镀镍锂电池钢基带”项目连续退火线的建设，如果投产顺利、客户认可，预计后续产能有望迅速释放。

2、公司认为，目前的预镀镍价格主要是由供求关系决定。公司从了解的各方面信息综合分析，大圆柱电池进度虽有所延缓，但整体上，无论是国外还是国内，对大圆柱电池的发展方面还是非常认可的。根据目前公开的信息，公司预计，到2025年，预镀镍材料的需求有望在50万吨以上；而目前全球的产能只有20万吨多一些，存在较大的供需缺口。

3、预镀镍材料的动力类客户材料性能验证已基本完成，比如东山精密、无锡金杨、亿纬、科达利、LG等，目前正在进行后续验证。

由于动力类预镀镍材料验证周期较长，公司目前主攻消费电池领域的客户推广和快速导入，新产线生产的产品已陆续在一些新开发的客户做验证推广，如江苏海四达、蜂巢新能源、海金杜门等，反馈结果良好，部分已通过验证。

问题八、2022年，光通信材料收入和盈利都一般，还计提了减值准备，今年这块业务的收入和利润情况有没有指引？

光通信材料业务方面，从营业收入角度来看，公司预计今年保持平稳的可能性更大，和往年差不多；从利润角度来看，公司希望今年会比去年多一些，主要原因是去年计提了较大额度的坏账损失，今年继续计提的可能性不大。

附件
清单
(如有)

6月28日

海南果实私募基金	蔡红辉	平安证券资管	龚惇莹	中信建投证券基金	刘岚
中建投信托	朱涵林	龙航资管	颜孝坤	财通证券资管	何智超
源乐晟资管	源乐晟	亚太财产保险	李志敏	厦门中略投资	张祖良
杭州米游健康科技	金如欣	兴证证券资管	程婷婷	深圳正圆投资	黄志豪
华泰证券(上海)资管	蒋煜卿	恒生前海基金	鲁娜	汇泉基金	曾万平
杭州乾璐投资	陈少楠	海通证券自营	黄晓明	浙商证券 FICC 事业部	翁晋翀



	北京遵道资管	邹伟	上海泊通投资	蔡凯	安信证券资管	王帅
	兴证全球基金	罗开澜	杭州乾璐投资	孙颖	永赢基金	马瑞山
	上海玖鹏资管	窦金虎	深圳正圆投资	亓辰	平安资产	王晶
	中信建投	荆树光	太平洋保险资管	孙凯歌	华龙证券	蔡洁
	上海耀之资管	杨莹	华创证券研究所	樊翼辰	上海复甯投资	韩守晖
	进门财经	钟嘉敏	汇添富基金	李泽昱	淡水泉（北京）投资	时旭
	6月29日					
	国泰君安资管	张晨洁	中大投资	吴斌斌	华泰柏瑞基金	钱建江
	粤民投基金	廖一专	钦沐资管	杨郭浩	申万菱信基金	熊镐
	民生证券	席子屹				
日期	2023年6月30日					