

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：2024-009

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 <u> 三季度业绩线上电话会 </u>
参与单位名称及人员情况	安信资管，财通证券，东北证券，东北自营，东方财富证券，东方证券，东吴电新，东兴基金，方正证券，高盛，广发证券，国海证券，国金证券，国君资管，国投证券，海南省亿能投资，海通证券，昊泽致远，华创电新，华福证券，金鹰基金，开源证券，量度投资，民生证券，磐厚动量资管，鹏扬基金，平安养老，浦银安盛，泉汐投资，瑞银证券，三峡资本，上海德汇集团，上海行知创业投资，太平洋证券，泰康基金，天风证券，同犇投资，彤源投资，温州启元私募，西部证券，西南证券，信达证券，兴业证券，易方达，银河证券，煜诚私募，圆方资本，圆信永丰，长城证券，长江证券，浙商基金，正心谷资本，正圆基金，中金公司，中泰证券，中信建投，中银证券，中邮基金
时间	2024年10月25日
地点	
上市公司接待人员姓名	何悦、吴雪萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司前三季度业绩情况</p> <p>2024年1-9月，公司实现营业收入135.8亿元，毛利21.3亿元，归母净利润9.3亿元，经营性净现金流12.1亿元。</p> <p>磁材器件：作为公司的传统主业，龙头优势明显，业绩贡献稳定。报告期内，磁材与器件板块实现收入33.3亿元，毛利率稳定维持在25%左右，磁性材料出货17.4万吨，同比增长超20%。业绩实现主要得益于公司磁材板块技术领先，品类齐全，规模最大，客户大多为全</p>

球 500 强或者行业内领先的企业，而且在主流客户中的采购占比持续提升。同时在新产品新应用领域中的开发成效明显，比如芯片电感、纳米晶器件，在超算领域、新能源汽车等领域都实现了高速增长。另外，为了进一步加大海外市场的拓展，公司也在积极的推进越南、泰国境外产能的建设。

光伏：公司持续强化差异化竞争优势，出货增速和组件单瓦盈利均优于行业平均。报告期内，实现收入近 80 亿元，出货约 11.5GW，同比增长 67%。组件端的平均盈利约 5 分/瓦。在光伏产业产能和需求错配严重、周期性波动剧烈的情况下，依然保持了健康的发展。一方面主要得益于管理团队对未来市场的精准判断及明确的战略定位，如发展定位上，公司聚焦电池和组件一体化，并适度参与下游 EPC 工程建设和电站开发；市场端，公司以差异化产品和市场带动标准化产品和市场的出货增长；产能端，设定了单一技术规模适中，生产基地要素优先和相对低成本的扩张模式，以降低公司在产品迭代中包袱过重的风险。同时，公司战略性布局印尼产能，并已与三季度投产，这将有利于公司向美国等高盈利市场开拓，以保持公司组件出货的盈利性。

锂电：聚焦小动力领域，公司位列国内圆柱电池出货量行业前三。报告期内，实现收入近 19 亿元，同比增长超 20%；锂电出货 4.1 亿支，同比增长超 70%。公司高效利用 7GWh 现有产能，在电动二轮车领域市占率进一步提升，越南、巴西、韩国等市场取得了突破；在电动工具市场，实现了翻番以上的增长；在智能家居市场，出货稳步增长。此外，公司亦在积极布局储能，包括阳台储能、户储、工商业储能以及合作开发大储等，为后续培育新的增长动力。

二、问答环节

1、美国市场后续价格的展望，以及印尼产能的价格及盈利情况？

答：美国市场今年价格体系较乱，存量库存较高，PERC 组件部分已下滑至 0.11 美金/瓦左右，TOPCon 新发的价格在 0.22 美金/瓦左右，另外，组件单价高低与硅料的来源地有关，使用海外硅料的价格会更高一些。

印尼产能 7 月底开始正式投产，爬坡比较顺利，9 月底已可实现满产。前期我们主要做了样品认证，大批量出货预计在 11 月和 12 月，预计会有小几美分一瓦的盈利空间。

2、对于反倾销税率，公司是否有税率区间预期？

答：公司一直在跟踪，反倾销税率要等到 11 月份才能确定，税率高对印尼的产能会形成短期利好，短期价格会更好，但相对应的时间窗口会更窄；税率低，短期获利空间少一点，但对中长期会更有利一些，以后的政策性风险也会低一点。

3、印尼产能的生产成本如何？相对国内增加在哪里？

答：印尼产能的前期非硅成本是国内的一倍左右，近期我们已经看到成本有所下降，大概较国内高 50%左右，待产能释放稳定后还会有进一步下降空间。成本偏高的主要原因包括投资成本、物料运输成本及能源成本。

4、印尼在手订单情况？

答：从 7 月份开始接触的潜在客户很多，我们前期给自己定位是以电池销售为主，进入大厂的验证手续时间上会长一点，相对在手订单目前的产能还不够一点，后续我们要想方设法通过技改做一些提升。

5、国内 10 月 17 日光伏行业协议发了组件招标价格不低于 0.68 元的倡议，公司对于倡议的看法。

答：我们赞同和支持相关倡议，无序竞争不利于行业健康发展。但最终的价格是由供需决定的，后续用什么方式方法支撑这个价格，还有待观望。目前，西部地区电站收益较差，组件价格坚持可能会导致电站建设放缓，我们会持续关注相关政策的出台。

6、公司光伏业务盈利走势判断，以及行业协会倡议的招标价格是否会在 Q4 体现？

答：Q3 组件单瓦盈利在 4-5 分钱，电池略亏损。每家成本不同，但如果此价格能得到比较好的落实，会对企业的盈利有所帮助，但执行程度有待观望。短期而言，四季度的订单一般已提前签署，从明年看，我们还会再做相应评估，如果上游材料价格有所波动的话，也要相应对冲，以降低风险。

7、欧洲库存目前情况如何？

答：公司一直对行业整体海外仓出入库保持较高的关注，欧洲整体库存可能在中高水位，但库存周转还好，目前看到都在做正常的进出流转。同时，公司对库存管控力度较大，本身库存控制在合理水平。

8、欧洲市场数据表现平淡，四季度和明年展望？公司会有哪些

增量？

答：24 年全年同比预计还是会有增长，但 24 年下半年开始户用装机不理想，25 年装机量增长趋势暂不明朗。但从我们自身出货情况，欧洲市场还会有些增量，如保持法国和德国优势市场，再加上公司在荷比卢市场的过往积累，东欧、南欧和北欧适度发力，所以明年公司欧洲出货预计同比有所增长。另外，海外新增的美国市场较今年会有较大幅度出货提升，相对薄弱地区如南美、中东、印度等也会适当同比增加。

9、明年全球装机量的展望？

答：如果国内今年到 250GW 或更高的装机量，明年国内装机量可能会有一些压力，按照目前了解到的一些数据，若国内同比下降幅度较小，叠加海外的增量，那总体全球的装机预计明年还能有支撑，保持弱增长。

10、欧洲、美国、中国等市场中长期需求？行业层面看，哪些新兴市场重要？

答：从成长性角度讲，中国、美国、欧洲、中东、印度、南美的巴西等市场潜力较大。这几年如能回归到理性的市场化，会有助于市场装机的增加。再加上储能产业发展、装机收益率调整，以及上网电价、电价的调节机制完善，几年后全球年装机量突破 1TW 也是可能的。经过一定时间的市场化调节，再平衡后，回归到合理经济性的光伏能源占比还可以进一步得到提升，中长期发展还是可期的。

主要市场均已被覆盖，非洲市场尚需等待。对于东磁来讲，有开发及布局有一定基础的市场我们会更加重视一点

11、除美国市场，如日本、中东、南美、东欧等市场的盈利展望？

答：公司自身因为在日本市场大部分都是差异化产品，所以盈利相对不错，但整个日本的差异化产品市场体量也不会太大。其他区域产品价格与国内差异较小。欧洲市场公司差异化产品还是能保持微利，但目前欧洲大项目的标准产品趋近于国内价格的趋势已经很明显了。中东、南美、印度等市场还看不到太好的盈利预期。

12、明年出货展望及销售区域占比？

答：24 年 15GW 左右出货，25 年会再提高一点，大概组件出货比例国内和海外会在 4：6。欧洲还是重要的市场，会增加；日本增量不大；美国增量会比较大；我们相对留白的市场区域较多，在

	<p>出货量方面还是会有成长性。</p> <p>13、电池新技术储备？</p> <p>答：一方面会持续落实有助于 TOPCon 效率提升的新技术，如 poly-finger、半片钝化、金属化等制程优化等；另一方面，关于其他技术路线，如 BC 会从研发角度持续推进，HJT 也在评判中，在合适时间考虑布局。</p> <p>14、BC 电池展望？</p> <p>答：BC 电池的研发一直有做，暂时没有规模化也是考虑到需要对 BC 电池的知识产权评判做得更充分一些，Maxeon 等企业相关的知识产权后续发展我们也将保持关注。</p> <p>15、光伏供给侧改革，对公司影响？</p> <p>答：目前是以市场化还是政策手段的方式去做市场供给的平衡，我们也在观察。对于企业自身还是要做好自己的市场，坚持自己的特色，发挥自身优势，始终保持相对良好的现金流和经营能力。</p> <p>16、6-7GW 的 PERC 产能的开工率，后续的减值计划？</p> <p>答：从最近几个月看，10、11 月大概有 60-70%的开工率，今年我们计划先把 2020 年建的工厂全额计提固定资产减值，目前仍在正常生产的工厂将会按照接单量，在 12 月份进一步评判。</p> <p>17、公司储能中长期的发展思路？</p> <p>答：我们感受到做储能产品，比如户储和阳台储能还是比较卷，工商业和大储项目性质会更多一些。大储我们去年开始联合投资了一家。以项目去做的话，团队的培育和能力建设是重点。</p> <p>18、磁材的稳定性和成长性？</p> <p>答：磁材行业比较稳定，今年家电及消费品以旧换新政策落实，永磁业绩表现不错；软磁以技术突破为主，进一步强化技术先进性，比如芯片电感、人工智能应用等。永磁这块产品性能已接近高点，我们会积极布局有成本竞争力基地。从公司的规划和要求来讲，我们会希望保持 10%左右的营收成长性。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 10 月 27 日