

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：2022-008

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	安信证券、长城基金、健顺投资、博道基金、德邦证券、民生证券、银华基金、中信证券、盘京投资、海通证券、长江养老基金、长江证券、东方红、信达澳亚基金、华安基金
时间	2022年5月16日—17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。现将线上交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p><b>1、公司光伏产品的销售结构？ Q1 与去年相比如何？</b> 答：2021 年度，公司光伏产业的电池和组件出货均为 2.4GW，电池约三分之一出口，组件约 90% 出口。今年 Q1 电池出货约 970MW，组件约 1.1GW；电池约四分之一出口，组件约 90% 出口，其中欧洲市场占比约 70-80%。相比去年，今年 Q1 组件出口欧洲的占比有所提升，去年欧洲占比约 70%。</p> <p><b>2、公司在欧洲不同国家的出货占比情况如何？</b> 答：公司出货到欧洲的市场结构中，大概超 30% 在北欧国家，30% 在法国，20% 在德国，不到 20% 是其他欧洲国家。</p> <p><b>3、全年出货目标是多少？目前订单情况怎么样？</b> 答：公司计划组件全年出货目标约 5GW，其中争取出口欧洲</p>

4GW；电池全年出货目标约 3GW+。目前订单可见度还不错。

#### **4、公司光伏分销占比有多少？**

答：公司光伏产品采用分销为主的销售模式，欧洲市场分销占比大约有 70%。公司在德国、荷兰设立子公司，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。

#### **5、公司组件价格溢价是主要基于渠道优势吗？**

答：不是。渠道优势是基于公司独特的产品竞争优势之上的。公司一直以来深耕分布式市场应用的差异化黑组件和白组件产品，能将产品与不同应用场景需求较好的结合。比如北欧那边屋顶大多为深色系，选用黑组件就会更契合，同时需要考虑晴雨天、高低温、光照等不同情况下仍要保持颜色没有太大偏差，而公司的黑组件在市场上深受欢迎；西班牙的屋顶色彩比较亮丽，就用白组件多一些；意大利对防火性能要求较高，我们就会特定开发满足他们要求的组件等，分布式是差异化很大的市场，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，使得价格有一定的溢价。

#### **6、黑组件与一般组件有什么区别？**

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 组件产品差异不大，主要需要调整部分电池工艺以及组件物料的特别管控，这是个系统性的管理。另外，转化效率会略低一点，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，使得价格也会有一定的溢价。

#### **7、外协订单的盈利情况差异大吗？**

答：不大，外协订单主要加个加工费，这个费用与我们自己生产的生产成本差不多。

#### **8、公司光伏在日韩市场的开拓情况？日韩市场的盈利情况？**

答：目前公司组件出货到日韩市场占比约 10%。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。盈利方面，日韩市场的本土品牌竞争优势更明显，本土品牌的毛利也会更高，公司会寻求与当地品牌合作的机会来开拓市场。

**9、公司锂电池产品调价机制是多久会调整？**

答：公司产品的定价主要根据市场供需情况来定，不同产品定价依据也不同。目前来看，5 系产品售价月度环比有所提升，8 系产品价格有上下波动。

**10、锂电 8 系产品占比有多少？**

答：去年公司锂电出货量约 1.3 亿支，8 系产品大约占 30%。

**11、今年锂电盈利情况预测？**

答：主要还是要看后续上游材料端的价格走势，若后续材料价格下降或波动大的话盈利会有所影响。目前盈利尚可，净利有 10% 左右，预计 Q2 能维持住 Q1 的盈利水平。全年预计收入增速会高于盈利增速。

**12、公司光伏、锂电都有，是否有考虑光储一体化的规划？**

答：公司的确有在考虑和评判这一方面的发展。由于目前公司锂电产业仍以三元材料为主，大储能领域还是以磷酸铁锂材料为主，但不排除后续公司往这方向发展的可能。

**13、公司磁材业务的周期性强吗？**

答：磁性材料产业属于稳步发展期，磁性材料行业协会给出的增长指引为永磁产业年增长率 5% 左右，软磁产业年增长率 10% 左右。公司作为铁氧体磁性材料的龙头企业，大部分年份都能保持高于行业平均水平的增长。总体发展比较稳定，周期性不大，每年能产生稳定的净利润和现金流。

**14、以往磁材有 30% 左右的毛利，去年毛利下降的原因？**

答：公司磁材毛利率的变化主要有两个因素：（1）运输费用根据新会计准则的要求从销售费用转列入了营业成本，影响了 2%+ 的毛利；（2）上游原材料的价格上涨也影响了约 2% 的毛利。

**15、磁材原材料波动情况？**

答：磁材的材料占生产成本的比重大约在 48%。今年 Q1 主材铁红、铁磷、碳酸锶等价格变动不是很大，但与去年同期相比，原材料价格已有较大的上涨，与去年高位比又会低一点。

**16、软磁 4 万吨产能中产品类别的拆分情况？**

答：主要还是以铁氧体软磁（锰锌、镍锌等功率铁氧体）为主，金属磁粉芯大约有 5,000 吨，纳米晶大约 300 吨。

**17、磁材下游应用领域占比拆分？**

答：永磁材料下游应用领域中家电约占 33%，汽车约占 60%，工业及其他领域约占 7%。软磁材料下游应用领域中通讯类约占

	<p>22%，家电约占 19%，光伏和风力发电约占 17%，汽车电子约占 14%、照明约占 12%，电脑及其他约占 14%。</p> <p><b>18、未来公司器件体量大起来后，是会覆盖磁材的量吗？</b></p> <p>答：不会。公司永磁铁氧体往下走是机壳和定子，我们会为客户加工成半成品，以提高其采购的便利性。软磁铁氧体中的锰锌和镍锌以产品外销为主，未来重点发展的电感器件所需的材料以金属磁粉为主、部分也有铁氧体材料。</p> <p><b>19、公司切入电感，是否会与原有客户形成竞争？</b></p> <p>答：公司软磁铁氧体主要为锰锌、镍锌产品。目前公司以复合材料（铁硅、铁硅铝、铁镍、铁镍钼等）+电感的形式切入市场，切入新的应用领域市场，和原来的客户没有冲突。</p> <p><b>20、公司受疫情的影响大吗？</b></p> <p>答：整体来看，疫情对公司影响不大。磁材板块相对来说会影响大点，下游家电和汽车的需求相对疲软，使得公司 Q1 磁材出货量略有下降。光伏产业的代工厂会略有影响。横店总部这边整体经营影响不大，但物流管控的难度加大了些。</p> <p><b>21、汇率波动方面，最近人民币贬值是否会给公司带来正收益？是否有锁汇？会锁多少？</b></p> <p>答：汇率方面，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。公司会有锁汇策略，不同阶段锁的比例不同，近期来看，锁汇占比大概有 50%，预计 Q2 会有少量收益。</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 18 日</p>