

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：2022-014

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情况	东北证券、喜世润投资、宝盈基金、深圳景泰利丰投资、银华基金、红土创新、从容投资、天治基金、中庚基金、华安基金、青骊投资、华商基金、甬兴证券、国投瑞银、南方基金、鹏华基金、趣时投资、惠正投资、广发基金、维引资本、国投瑞银、招银理财、宏石资本、中融基金、禹田资本、瀚亚投资、富国基金、禾永投资、荷宝投资、基明资本、长城基金、天安人寿、睿信投资、招商基金、京华山、希瓦资产、五地投资、万物天地、永禧投资等 42 人
时间	2022 年 6 月 10 日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、徐倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了电话沟通。现将线上交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p>1、预计公司光伏电池和组件 Q2 出货量情况？全年增速如何？ 答：今年 Q1 电池出货约 970MW，组件出货约 1.1GW，从目前经营情况来看，预计 Q2 出货量能保持 Q1 的景气度。今年全年电池出货目标约 3GW+，组件出货目标约 5GW。</p> <p>2、公司组件有找代工吗？加工费是多少？单 W 盈利有多少？ 答：有代工，公司目前组件内部年产能是 3.5GW。加工费用与我们自己生产的生产成本差不多。组件综合单 W 盈利在 1 毛左右。</p> <p>3、组件在不同欧洲国家的销售占比情况？不同欧洲国家之间</p>

的盈利情况差别大吗？

答：公司组件约 70—80% 出货到欧洲市场，其中出货到中北欧国家占比超 30%，法国占比约 30%，德国占比约 20%，其他欧洲国家不到 20%。不同欧洲国家之间的盈利情况差别不大。

4、公司黑组件有出货多少？能有溢价的原因是什么？

答：公司黑组件出货约占总出货量的 30%。黑组件的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，因此其生产成本会略高于白组件。同时，黑组件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，以及需要满足客户的定制化需求，我们会针对客户的个性化需求来生产，亦会使得价格有一定的溢价。

5、制作黑组件的同行有哪些？公司优势在哪？

答：国外有 LG、国内也有几家友商会做，但因工艺和物料选择不同各家做出的产品会有所差异，我们的产品在北欧市场的认可度非常高。同时，也有业内的部分头部企业向我们采购黑电池。

6、为什么早先头部企业没有介入黑组件市场？

答：黑组件市场相对小众，没有第三方的测算数据，我们毛估现在的总量市场大概在 4GW 左右。头部企业的产能规模大，他们会把更多的精力放在集中式和工商业分布市场的开拓，相应在此类市场中占比会更高些。公司前期体量较小时，比较注重差异化的产品和差异化的市场布局，例如黑组件在北欧市场的开拓，公司从 2014-2015 年就开始介入了。黑组件产品需要满足客户的定制化需求，它的制作是个系统性工程，通过多年努力公司在市场上已享有较高的声誉。新介入的企业需要在物料搭配和管控上付出更多成本，产线切换成本会比较高。其次，我们产品溢价没有很高，是合理的价格，本身黑组件成本也会比常规组件要高一点。

7、后续头部企业介入黑组件市场，溢价是否会消失？

答：我们并不认为这个溢价会消失。首先，黑组件是一个相对小众的市场。其次，其他企业想要介入这个市场是看重它的溢价，但我们溢价没有很高，是合理的价格，本身黑组件成本也会比常规组件要高一点，同时还要满足客户的定制化需求。第三，黑组件的制作是个系统性工程，新介入的企业需要在物料搭配和管控上付出

更多成本，本身溢价不高，产线切换成本又比较高，如果溢价消失，那也会影响他们参与这个市场的意愿度。

8、公司光伏去年电池产能 8GW，组件产能 3.5GW，但两个出货量都是 2.4GW，没有满产的原因是什么？

答：公司去年 11 月底建成投产了一个 4GW 电池项目，去年 12 月底建成投产了一个 2GW 组件项目，这些产能的实际释放是在今年了，所以去年实际能生产的电池产能约 4GW，组件产能约 1.5GW。我们去年已经是满产满销，同时还有部分外协代工。

9、锂电池的 2.5GWh 产能目前满产吗？在建 6GWh 项目的电池型号和容量情况如何？

答：基本处于满产状态。在建 6GWh 新项目产线兼容了 18650 和 21700，而每个型号电池的容量，会根据不同的客户的不同需求有所区别，如可以有 26E、29E、30P、35E、50E 等，所以具体的占比还要根据后续市场的开拓情况来看。

10、公司锂电池为什么没有做磷酸铁锂？后续会做吗？

答：公司锂电池主要应用于电动二轮车、便携式储能、电动工具等小动力领域，如便携式储能、电动工具领域是以圆柱型三元锂电为主，电动二轮车既有用磷酸铁锂电池，也有用三元锂电池。我们目前主要聚焦在三元材料不同产品型号的开发，以满足更多客户的不同需求，同时研发上也有在布局新的材料体系如磷酸铁锂，钠电池等。随着技术开发及团队培育的成熟，不排除后续公司会择机介入锂电新材料领域的发展。

11、公司磁材客户有哪些？客户的订单签署模式如何？

答：公司磁性材料客户大多是世界 500 强或行业内领先企业，永磁下游应用主要是家电、汽车电机，客户有松下、格力、美的、三星、法雷奥、博世、博泽等；软磁下游应用主要是通讯通信、消费电子、汽车电子、工业互联网等，客户有 H 公司、A 公司、特斯拉及台系、日系企业等。销售方面，公司会根据客户的采购合同和订单需求，向客户提供相应的产品及售后服务。合同签署方面，有些客户会签订年度合作框架协议，并分阶段明确采购数量和价格，也有客户会分年度、半年度、季度签订不同的采购比例、产品类别、数量、价格等，材料价格波动大的话，我们也会跟客户进行友好协商。

	<p>12、公司磁材毛利去年 26%，龙磁有 30%多，这个差异的原因是什么？</p> <p>答：公司磁材产业的品类多且齐全，包括了永磁、软磁、塑磁，单永磁类又包括了磁瓦、喇叭磁、微波炉、方块等产品。不同品类磁材的毛利是不一样的，我们年报披露的磁材毛利是综合毛利。龙磁以磁瓦为主，单就磁瓦品类来看，我们磁瓦毛利在磁材板块也是比较高的。</p> <p>13、公司电感器件的拓展情况？利润率是多少？</p> <p>答：电感是公司磁材向下游器件布局的重点方向。产品端，布局了一体成型电感、叠层电感以及薄膜电感等系列产品。应用端，以汽车电子、服务器、高端消费电子、通信通讯、安防等为主。客户端，目前已进入汽车品类，电脑服务器等领域，通信通讯、安防以及消费电子的市场正在开发众多头部客户，部分已有小批量供应。盈利方面，由于目前尚处于培育期，大客户的认证周期较长，产能利用率还不是很。后续随着市场拓展力度加大，收入也会逐步增加。</p> <p>14、公司各产业的三项费用差异大吗？原因是什么？</p> <p>答：差异较大。磁材板块的三项费用占收入比重约 10%，光伏和锂电的三项费用占比会小一些。主要原因是不同产业的行业属性不同，磁材产业属于用工相对多一些，管理费用的占比也会高一些，另外其销售端客户数量多，销售费用占比也会略高一些。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 6 月 10 日</p>