

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：2022-015

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	中信建投、阳光资管、上海晟盟资管、淡水泉投资、景泰利丰投资、平安基金、广发证券资管、北京合创友量、上海冲积资管、北京乐瑞资管、长信基金、东方阿尔法基金、上海富邻投资、中银理财、永赢基金、上海银叶投资、太平基金、上投摩根基金、珠海普罗湘宁资管、上海加鹏资管、厦门金恒宇投资、太平洋资管、上海磐稳投资、上海秋晟资管、金鹰基金、工银安盛资管、北京锐图投资、浙商证券、上海锐天投资、惠理投资、华泰证券资管、北京康曼德资本、红土创新基金、江苏瑞华投资、博时基金、信达澳银基金、上海朴信投资、中国北方工业、农银人寿保险、中融基金、上海世诚投资、新疆前海联合基金、国泰君安证券、上海晟盟资管、北京诚旻投资、天津易鑫安资管、北京东方睿石投资、长安基金、上海和谐汇一资管、诺德基金、浦银安盛基金、国新投资、盈峰资本、湘财基金、国寿安保基金、千合资本、北信瑞丰基金、元大证券投资信托、长江养老保险、大成基金、上海同犇投资、广发基金、东亚前海证券、华商基金、天弘基金等 87 人
时间	2022 年 6 月 14 日—15 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	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： 1、公司光伏 Q2 出货到欧洲环比 Q1 出货量景气度是否提升？

<p>介绍</p>	<p>盈利情况？全年计划出货量是多少？</p> <p>答：公司光伏 Q2 出货量和 Q1 环比差不多，出货到欧洲的量环比也差不多。从目前经营看，光伏 Q2 盈利情况能延续 Q1 景气度。全年争取完成 5GW 组件和 3-4GW 电池的出货目标，其中出货到欧洲的组件争取 4GW。</p> <p>2、电池片的单独出货情况？</p> <p>答：公司生产电池片起家，2020 年开始才加大组件的产能布局，到现在为止依然是电池产能一直大于组件产能。公司会外销部分电池片，去年外销电池的 2.4GW 中大概三分之一销往国外，三分之二销往国内。从今年 1-5 月来看，电池还是销往国内为主，国内占比约 75%。</p> <p>3、去年电池端压力大，公司光伏产业能盈利较好的原因？</p> <p>答：公司能保持较好盈利的原因主要在于公司产品和市场布局的差异化优势。产品方面布局了黑组件和白组件，其中黑组件占比约 30%，黑组件较白组件会有一些溢价，市场方面布局以户用和工商业分布为主，相对比集中式电站其售价也会略高一些。另外，我们非硅成本的控制跟其他主流企业应该差不多，但电费有些劣势，电价比一些头部企业高二毛多一度。综上，公司去年光伏产业毛利 12.3%，今年 Q1 整体毛利亦保持约 11%。</p> <p>4、公司双玻组件占比有多少？</p> <p>答：我们在欧洲市场的板型主要有 M6 的 72 片(450-455W/片)，M10 的 54 片（410W/片）板型，我们会根据不同客户的需求来搭载不同产品。我们目前双玻组件占比不大，约 10%，后续预计会有所提升。</p> <p>5、BIPV 市场增长也很快，这块对公司户用光伏市场有什么影响？是否有考虑往 BIPV 方向发展？</p> <p>答：两者属于不同应用市场。海外 BIPV 核心是工程项目，我们目前有在配合设计、开发，但项目共同性较低，制造成本高，规模不大。我们在欧洲市场的应用主要还是户用屋顶为主。</p> <p>6、欧洲分布式市场占比多少？今年欧洲市场装机量如何？</p> <p>答：欧洲市场的分布式占比大约 60%。受欧洲能源结构的转型以及俄乌战争的影响，加速了欧洲光伏市场需求的增长，今年欧洲市场 Q1 出货约 16.7GW，同比增长 145%，预计今年欧洲全年出货</p>
-----------	---

也会保持较高速增长。公司去年组件总出货 2.4GW,今年争取 5GW,其中约 70-80% 出货到欧洲市场。

7、黑组件与常规组件相比,有什么特点? 成本、溢价情况?

答: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。

8、除欧洲外的其他国家黑组件的需求情况?

答:现在黑组件需求主要还是在欧洲,以中北欧国家为主。同时,我们也有在开拓其他国家黑组件的市场,例如澳洲、拉美、非洲等。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,但国内收益率不如国外。

9、公司在欧洲销售的都是自己品牌吗? 黑组件有多少是自己卖,有多少经销商卖?

答:我们以自己品牌销售为主。公司在欧洲市场的销售模式以直销和分销相结合的方式,分销占比约 70%,直销占比约 30%,黑组件有多少直销和分销没有细拆分。

10、分销商是如何分销推广的,代理一家还是会代理多家?

答:分销商一般会多家代理,这样可以更多的保障其盈利能力。他们应该会不同区域用不同品牌。常规白组件对品牌敏感度不高,像黑组件这样的差异化产品对品牌敏感度会更高些。公司的黑组件在欧洲已成为分销商的首选产品,因此与分销商的粘度和信任度也会更高一些。

11、关于欧洲议会通过反强迫劳动决议,对公司有什么影响?

答:目前对我们还没有太大影响,后续我们会及时关注欧盟对相关事件的立法情况,并积极应对,如通过聘请第三方对公司进行审核,证明公司社会责任体系健全,用工合法合规等;建立健全公司的物料采购追溯体系;内部持续强化供应商管理和开展合规则内审等措施以减少对公司经营的影响。

12、公司光伏后续技术路线规划?

答:公司近两年一直有在加大新技术路线的研发投入。(1)我

们认为 TOPCon 技术属于目前比较成熟的技术，比较适合集中式市场，公司已经做了一些前期研发工作，工艺路线和技术难点上没有绝对的门槛。（2）P-IBC 技术与我们分布式市场定位很契合，公司已有小两年的技术积累，目前从初步试验结果看难度不大，组件端后续还需要工艺积累与装备供应商配合。（3）另外，例如 M10/G12 单晶高效 PERC 电池、HJT 高效组件等我们也都有在研发。

我们后续会结合技术优化、设备成熟度、市场拓展等情况，稳步地扩 N 型 TOPCon 和 P-IBC 的电池+组件产能，具体请关注公司公告。

13、公司 P-IBC 在专利上有什么布局？与隆基会有冲突吗？

答：电池结构专利是荷兰 TNO 最先申请，目前公司有申请几项专利，与隆基冲突可能比较小。公司会秉承开放的合作态度与友商共同推进该技术的发展。

14、公司硅片采购模式是怎么样的？后续会考虑往上游布局，提升硅片产能，往一体化方向发展吗？

答：我们会有不同的采购形式，会有直接向硅片厂商采购的形式，也会有采购硅料来委托加工的形式。

我们暂不会往一体化方向走，保持现有的硅片产能，我们会寻求增加与硅片端合作的机会，更倾向于轻资产运营。

15、公司有考虑户用储能吗？

答：当前公司光伏组件的分销渠道对欧洲户用储能的销售的确有比较好的基础。公司有在布局，储能产品如分体机、一体机均有设计，我们会结合客户需求和应用场景，优化性能和外观设计，同时安全性能方面也在持续测试中。另外，户用储能的成本和售后要求会比光伏组件高很多，因此目前还只是处于前期开发阶段。

16、锂电后续的盈利情况如何？

答：锂电由于去年 Q3 我们新投 1.5GW 项目建成投产，使得今年有新的增量，因此今年锂电上半年会保持高速增长，而下半年的增速则会下来，如今年 Q1 锂电收入同比增长 185%，毛利率在 20% 左右，Q2 基本能维持 Q1 的景气度。后续随着材料价格和市场供需结构的变化，盈利亦会有所变动，但我们希望全年仍能维持在较稳定的毛利水平。

17、锂电到年底 7GW 产能，是否明年收入就会增长到 30 亿？

	<p>答：公司年初投的 6GWh 可能到 12 月建成投产，产能实际释放在 2023 年，若公司市场拓展顺利的话，明年的收入预计仍会保持高速增长。</p> <p>18、锂电池的在研项目或研发方向是什么？</p> <p>答：目前主要聚焦在三元材料不同产品型号的开发，仍会聚焦在小动力应用市场，有在研发多种规格产品以满足不同市场的需求。新的材料体系如磷酸铁锂、钠电池等也有在研布局，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。</p> <p>19、大宗商品材料价格上涨，如何看待公司未来磁材业务的毛利率情况？</p> <p>答：2021 年公司磁材产业的毛利率约 26%，公司磁材今年 Q1 受上游需求相对疲软的影响，出货量略有下降，价格向下游传导已有压力，而原材料价格同比去年已有较大上涨，因此毛利率同比有所下降。目前经营来看，预计 Q2 磁材盈利同比去年会略有下降，但会好于 Q1，后续盈利情况还要看材料端价格走势和下游市场供需情况，整体毛利率预计能保持在 20% 以上。</p> <p>20、公司器件产业还会拓其他品类的器件吗？各种器件的毛利情况如何？</p> <p>答：公司器件产业目前产品主要有振动器件、电感器件以及环形器/隔离器。未来会根据市场需求情况来拓新的磁性器件品类。</p> <p>2021 年器件的综合毛利率在 20% 左右，今年 Q1 有所下降，主要是电感器件以及环形器/隔离器因出货量较少以及设备利用率也较低，还不能正常反应整体毛利率。振动器件由于智能手机的换机周期拉长，出货量有所下降，公司正在通过拓展非手机应用领域来提升毛利，如电动牙刷、电子烟等，非手机应用领域毛利率会相对高于手机应用领域。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 16 日