

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：2022-016

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	光大证券研究所、银河基金、南方基金、招商基金、广发基金、景顺长城、贝莱德资产、China Asset Management (HK)、华宝基金、浦银安盛、上投摩根、益民基金、金鹰基金、诺德基金、富安达、平安基金、西部利得基金、中海基金、东海基金、人保资产、永赢基金、合众人寿资产、平安理财、中国人寿养老、生命人寿、大家资产、中国再保险、泰康资产、永安期货、幻方量化投资、兴银理财、交银康联人寿、泰昇私募基金、明达资管、亘曦资产、肇万资产、恒力投资、云禧投资、深圳多鑫投资、中联投资、中融汇信、上海塔基资产、上海名禹资产、北京衍航投资、申昊投资、淳厚基金、域秀资管、深圳正圆投资、东方证券、东北证券、中银证券资管、中信证券自营、中信建投资管、中盛晨嘉财富管理、源乐晟资产、天治基金、神农投资、申万菱信基金、雷石私募基金、九泰基金、金塔投资、华安资产、海螺创投、光证资管等 83 人
时间	2022 年 6 月 16 日
地点	
上市公司接待人员姓名	吴雪萍、何悦、徐倩
投资者关系活动主要内容介绍	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、公司光伏组件 Q2 出货情况？地区分布和 Q1 相比有没有什么变化？电池情况如何？ 答：从今年 1-5 月出货情况来看，预计公司光伏组件和电池 Q2

出货量基本可以维持 Q1 景气度。区域分布方面，组件大概 70-80% 出口到欧洲，电池则还是销往国内为主，国内占比约 75%。

2、公司光伏板块的成本结构情况？比如电池上游的硅料、电费、海运费等等这些成本的占比？

答：2021 年，光伏原材料成本占比约 78.5%、工资及福利 4.5%、折旧 3.36%、能源 3.79%、运费 4.81%，其他约 5%。2022 年 Q1 来看，工资及福利、折旧占比略有下降，运费占比有所提升。

3、海运费到目前一直都处于高位，公司是否有采取一些措施应对海运费的波动？

答：我们有跟多家物流合作伙伴签订长约，长约价转市价会有一些折扣，但因海运价格仍处于高位，公司总体运价比去年同期还是有大幅上升。

4、目前上游的硅料价格仍然在高位，公司对接下来上游材料价格的预期大概怎样？后续是否会考虑往上游布局、一体化方向发展？

答：我们预计 Q3 硅料价格还会维持高位，上游硅料+硅片可能会在 2023 年出现产能过剩。我们还是会专注于电池、组件以及基于下游应用场景的产品开发，下游专业化、精细化在后续几年会有更好的发展。上游硅片端我们会在保持现有产能的基础上，适当投资一些以跟进新设备新技术，并会寻求增加与硅片生产企业的合作。

5、公司光伏电池和组件后续 2-3 年的产能规划和布局？

答：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，具体的投资规模和投资时间请关注我们后续的投资决策公告。

6、欧洲光伏市场竞争格局如何？

答：能源危机+地缘政治风险，加速了欧洲清洁能源转型，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也会保持较高速增长。

LG、横店东磁、晶澳、晶科、阿特斯、Sunpower 等众多友商均有在欧洲市场做布局。以 2021 年例，欧盟（非全欧洲）光伏装机 26.8GW，其中分布式约为 15GW，占比近六成。在高电价的欧洲市场中，分布式光伏的经济性得到充分的体现。而东磁全年向欧洲出货超 1.7GW 且 70% 销往分布式市场，故东磁在欧洲的分布式市场有

一定的占比，特别是黑组件的市占比会更高一些。

7、分销和直销有什么区别？公司在分销渠道上有什么壁垒吗？

答：分销渠道会对产品的差异化要求更高，直销渠道则对产品的价格敏感度更高。相对差异化产品，标准产品的价格、成本竞争更激烈。分销渠道的价格相比项目类的可以更高些，但竞争也在往激烈的方向发展。

渠道壁垒谈不上，只是相对来说，欧洲对本地化服务要求高，我们已深耕欧洲分布式市场多年，不论是客户粘度、信任度，还是当地化系统服务、产品品质满意度都有一定的积累和优势。我们未来有考虑 P-IBC 技术也是为了能进一步巩固和强化我们产品的优势。

8、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。

9、公司后续光伏电池和组件的产能会匹配平衡吗？

答：由于公司起家是从电池做起，近几年慢慢地开始电池转组件的战略，但我们还是想维系住海外客户和部分国内客户的需求，所以现阶段我们仍会保持电池大于组件 2GW 左右的产能。未来在新技术的产能扩张上，我们会电池、组件产能并重的情况来考虑，或者是先电池后组件来匹配扩产能。

10、公司锂电池 18650 和 21700 的产能目前分别是多少？后续 21700 的产能规划？

答：目前产能是 2.5GWh，全部都是 18650。今年年初新投了一个 6GWh 项目，该项目将兼容 18650 和 21700，预计到今年 12 月建成投产，实际产能释放要到明年，预计项目前期 18650 的占比会大些，后续会根据市场的拓展逐步增加 21700 的占比。

11、锂电今年 Q1 毛利多少？后续 Q2、Q3 能否维持 Q1 盈利能力？

答：锂电由于去年 Q3 我们新投 1.5GW 项目建成投产，使得今

	<p>年 1-7 月份有 1.5GWh 的新增量，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。盈利方面，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。</p> <p>12、公司锂电池产业和友商相比，主要竞争优势有哪些？</p> <p>答：（1）公司在产品高倍率、长寿命、一致性等方面的部分技术性能指标优于同行，性价比也不错，同时多种规格产品也可以满足不同市场的需求，得到了客户的认可。（2）制造优势。公司具备超过 40 年的生产制造经验，对于锂电的制造及品质管控有不错的优势。（3）客户优势。公司磁材客户大多为世界 500 强或业内领先企业，有部分客户即有磁材、又是电动工具类头部企业，会有一定的协同优势。</p> <p>13、公司磁材板块 Q2 毛利环比 Q1 有改善吗？后续盈利能力的展望？</p> <p>答：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，但环比会好于 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>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 17 日