

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：2022-028

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" 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 | 太平洋证券、浦银安盛、富安达基金、海通证券、泰达宏利、银华基金、博时基金、中泰证券、太平资产、宝盈基金、安信基金、华鑫证券、九泰基金等 36 人 |
| 时间 | 2022 年 10 月 20 日—21 日 |
| 地点 | 东磁大厦 9 楼 |
| 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 | <p>公司参与了多家券商组织的在线交流会以及接待实地调研，与多家投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通，现将交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p>1、公司电池 Q3 单瓦盈利大概 1 毛，行业内好的可能只有 7-8 分，公司盈利高的原因？</p> <p>答：（1）差异化的市场布局：Q1-Q2 电池销往国内占比约 70%，海外约 30%，Q3 海外占比提升至约 40%，海外价格相对国内会有一些溢价。（2）差异化的产品结构：电池产品除了有常规电池，还有黑电池，黑电池比常规电池也有一些溢价，所以整体的盈利会适度高一些。（3）公司持续推进降本增效，综合成本管控比较好，期间费用控制得比较好，销售费用比较低。</p> <p>2、黑组件单瓦盈利有多少？后续黑组件的产能规划有多少？</p> <p>答：黑组件的单瓦盈利会略高于常规组件，但因为不同客户的单</p> |

价或者不同经销渠道的单价会有差异，国内和国外的也会有差异，所以没有单独拆分黑组件的单瓦盈利。

公司现有产能可以满足目前黑组件的市场需求，同时生产黑组件的设备要求和常规组件差不多，产能的扩张弹性比较大，反而更重要的是在于物料搭配、生产管控、系统管理的能力。

3、明年大家都会过渡到 TOPCon，TOPCon 是否能做黑组件？

答：从实验线上来看，相对比 PERC 难一点，初步来看问题不是很大。目前存在一些色差问题，还有进一步改善的空间，但相比同行会更加有经验做好黑色组件。

4、公司光伏明年产能规划和出货预计？

答：产能规划：今年有 8GW 电池、7GW 组件 PERC 产能，明年将新增 TOPCon 的电池产能，初步计划单体工厂产能在 6-8GW，如果项目顺利的话，预计明年 Q3 会有一些产出。TOPCon 组件的产能规模我们考虑会和电池相匹配来扩张，明年上半年可能组件会市场先行。

出货规划：组件明年出货计划翻番，今年预计 4.5GW 左右，明年计划约 9GW，其中，出货到欧洲的绝对值会上升，但占比预计会下降到 70%+，日本市场占比 10%不到一点，中国市场占比约 10%+，大概出货 1-2GW。电池明年计划外销 2GW 左右，其中海外 1GW+。

5、TOPCon 单瓦盈利情况有预期吗？

答：分销端预计能接受溢价 1 欧分，前期会比 PERC 盈利好一些，后续价差可能会进一步缩小，估计最后还是会同质化竞争，能否获得较好的盈利，一方面取决于市场供需的平衡，另一方面还取决于谁的综合竞争力相对较强，如转换率更高、制造成本更优化等。项目端价格会更苛刻一些，溢价大概 0.5 欧分，基本能维持 PERC 的盈利水平。

6、明年欧洲光伏需求展望？

答：我们对欧洲市场整体还是比较乐观，欧洲现在的高电价刺激了光伏需求的延续，未来 2-3 年光伏需求有较高确定性。后续可能受地缘政治、经济下行压力大、反强迫劳动法案等因素的影响，不排除阶段性或有短期的影响。

7、后续硅料价格回落对公司盈利的改善情况？

答：自 2020 年下半年以来，受市场需求持续旺盛、产业链供给弹性不足等因素影响，光伏上游硅料价格从 60 多元一公斤大幅上涨到了现在的 300 多元一公斤，随着硅料产能不断释放，如 9 月国内产

出环比增加约 24%，四季度还会持续有新产能释放，我们认为供给的逐季增加，将打破供求紧张局面，预计今年 12 月可能会有价格下行迹象，硅料价格的下行将逐步传导至下游，虽有紧缺预期的电池可能会截留部分，但总体仍有利于改善电站全投资收益率，并促进市场需求。

8、公司家储业务进展？及明年的规划？

答：公司有开发几款家储产品，低压高压都有，都在 5KWh 电左右。目前低压的 5.12kwh 产品，电压范围大概在 44.8-57.6V，这款产品在欧洲的认证已经全部通过，同时还有在开发高压的产品，在做认证和内部测试，更倾向于小工商业用。目前重点还在考虑产品端的测试和售前售后的服务，现在有出口到东南亚、一带一路国家，测试不同环境的应用情况。后续会考虑欧洲市场，因为欧洲的光伏渠道和户储的重叠度高，需求也大，但家储和光伏销售有一定的差别，我们正在进一步搭建户储的销售以及技术支持团队，以做好本地化服务。

明年低压产品会投放到欧洲市场，以市场验证、对售前售后服务能力检验为主，从财务指标看，因其刚处于培育阶段，故对公司的收入和盈利均影响不大。

9、锂电池 Q4 和明年的盈利展望？

答：由于锂电材料价格仍维持在高位，导致电动二轮车的锂电换铅酸意愿度下降，叠加国内部分地区推行新国标政策放缓，电动工具市场亦需求疲软，公司基于市场竞争态势调整了价格，牺牲了部分利润来保持了较高的产能利用率以及保证市占率，Q3 出货和盈利环比有所下降，9 月出货有所改善，预计 Q4 出货环比有所提升，全年仍保持较好增长态势。

明年将有 6GWh 新项目的产能的释放，公司会进一步加大市场拓展力度，一方面提升电动二轮车和便携式储能的出货量，另一方面也会加大力度开发电动工具头部客户，提升电动工具领域的市占率。如市场拓展顺利的话，预计明年小动力电池板块的收入仍将高速增长。

10、公司 6GWh 项目的投资进展？

答：6GWh 高性能锂电池项目预计在今年年底基本建成，并进入设备的调试阶段。

11、磁材 Q4 经营情况及明年展望？

答：今年 1-9 月份磁材在家电、消费电子和传统汽车等领域景气度较弱的情况下，不断拓展新能源汽车、光伏、充电桩、服务器等应

用领域，在这些新的应用领域保持了较高速增长，使得整个磁材板块保持稳定发展。预计今年全年磁材收入同比有所增长，出货量同比去年有所下降。

展望明年，我们认为永磁更多的是需要凭借自身的综合竞争力在存量市场的博弈中逐步提升市占率；软磁在新能源汽车、光伏、充电桩等应用领域仍有较好的增量市场，可保持较好的增长；另外，磁粉芯、纳米晶等新的材料体系亦会给公司供应部分增量；综合来看，磁材板块将保持稳定发展的态势。

12、金属磁粉芯是否会替代软磁铁氧体？公司目前金属磁粉芯的发展情况？

答：两者在材料端和生产工艺上都有所不同。软磁铁氧体是指用三氧化二铁、四氧化三锰、氧化镍、氧化锌等原材料制成锰锌、镍锌类磁芯并通过压制、烧结、磨洗等工艺而制成，其中最主要原料是三氧化二铁。主要应用在各种电源主变压器、驱动变压器、PFC 电感、谐振电感；数据中心 1/2/3 次电源用变压器、DC/DC 芯片电感；高频电源变压器，基站电源滤波器、变压器等。金属磁粉芯是指含有铁、硅及其他多种金属或非金属元素的粉末通过绝缘包覆、压制、退火、浸润、喷涂等工艺制成的磁芯，以铁镍、铁硅、铁硅铝、铁镍铝等为主。主要应用在光伏逆变升压电感、充电桩、电动汽车逆变电感、UPS 电源储能、稳压滤波电感等。从性能指标看，小电流小功率应用方面始终会以铁氧体软磁为主，大电流大功率应用方面空间的允许的情况下，首选铁氧体软磁。也就是说大电流大功率部分会有一些替代，但因磁粉芯存在老化、散热、损耗高的问题，只会在空间小但功率要求高的地方形成部分应用。

公司目前金属磁粉芯大约有 5,000 吨产能，现主要面向海外客户，正在逐步加大国内客户的开发，我们希望通过几年努力也能逐步将金属磁粉芯产品做强做大。

13、公司永磁和软磁产业的下游应用占比情况？

答：公司永磁 90%+应用在家电（微波炉、音响、洗衣机、电冰箱、空调等）和汽车领域（雨刮器电机、摇窗电机、电动座椅、ABS 电机、风机电机等），10%不到应用在工业电机上；软磁 40%+用于在通讯和家电，30%+用于光伏、汽车电子，20%+用于照明、电脑等其他行业。

| | |
|--------------|---|
| | <p>14：公司电感项目的投资进展？</p> <p>答：电感器件目前还在培育期间，由于公司自己开发全系列产品，直接走行业一线客户的终端认证，整体认证周期较长，比此前预期的进度慢，是个缓慢放量的过程。客户主要有车载、电脑、安防等头部企业，部分已经开始供货，部分还在认证。</p> <p>15、公司最近是否有在继续回购？</p> <p>答：我们持续看好公司的中长期发展，三季报披露以后，公司有在继续实施回购，具体请关注后续的回购进展公告。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022年10月24日 |