

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：2023-012

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	财通证券、博时基金、浙商证券、偕沣资管等 8 人
时间	2023 年 10 月 25 日
地点	线上/东磁大厦
上市公司接待人员姓名	何悦、吴雪萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司光伏新产能的投产情况及二期是否会照计划继续投资？ 答：宜宾一期 6GW TOPCon 电池项目目前产线调试已基本结束，正在产能爬坡阶段，预计 11 月份会实现满产，效率目前 25.4%左右，后续通过金属化烧结优化，到年底预计可以提升至 25.8%左右。二期 6GW TOPCon 项目我们会继续推进。</p> <p>2、请公司预测一下全年出货计划的达成情况？ 答：公司原计划 2023 年度光伏产业出货量超 10GW，其中组件占比约 80%，电池外销约 20%。2023 年 1-9 月份，公司光伏产业实际出货量为 6.87GW（含约 1.8GW 的外销电池），期间根据市场拓展情况，公司在欧洲市场主动去库存，降低组件出货的同时，适度调高了电池外销比例。Q4 出货量环比 Q3 预计会有所增长。</p> <p>3、如何看待欧洲光伏库存情况，及其对公司的影响？ 答：关于欧洲库存的问题，之前有家北欧的研究机构给出的数据</p>

可能有比较大的立场问题，从我们了解的情况来看，若今年欧洲市场装机量达到 70-80GW 的话，库存可能在 40-50GW。东磁为了规避库存风险，自 2023 年 6 月份开始就已主动控制库存，减少了发货量，现阶段东磁在海外的库存控制在 50MW 以内。同时，为了快速降低渠道库存，我们也在价格上作了一些让步，这将有利于帮助合作方渡过市场调整期，也有利于公司后续的市场拓展。另外，我们认为欧洲的库存还存在产品结构化的问题，如分销商在往更高效产品切换时，TOPCon 产品库存的消化没有太大问题，而 PERC 的 410-415W 类库存消化周期会长一些，因此会出现部分企业为了尽快去库存把海外组件拉回中国低价销售。

4、2024 年公司光伏产业的出货计划？

答：到 2024 年公司预计将拥有 16GW 电池和 15GW 组件（国内 13GW+国外 2GW）的生产能力，公司的目标是尽快满产释放，出货高增。

5、在激烈的价格竞争下，如何看待后续盈利情况？

答：从标准品价格看，预计后面二三个季度的竞争会比较充分，单瓦盈利也会进一步下降。后续有些成本管控能力弱、技术和市场又跟不上，且现金流不充裕的企业可能会被动减产、停产、逐步出清。几个季度后可能会看到向好趋势，盈利慢慢修复。

东磁在光伏产业的竞争策略，始终是聚焦差异化竞争策略，通过黑组件、非标组件、差异化分销市场的拓展，相对能保持优于行业平均水平的单瓦盈利，同时也会通过与央企业合作开发电站、自建电站等形式，介入一些优质的项目型市场，故在盈利方面我们一般会按 5% 的利润率来考量，再叠加一些差异化市场空间，往 5-8% 方向努力。

6、如何看待 BC 类和 HJT 产品的发展？

答：目前来看，我们认为项目型电站考虑 BC 类产品的不会很多，一般项目客户不会选择独家供应商，其次从我们与部分分销商交流情况来看，他们更多会把这类产品作为特色高溢价产品，不会作为主打产品，另外在批量安装时，BC 产品的颜色均匀性要做到一致，也比较困难一些。

另外，作为 N 型技术竞争者 HJT，我们认为可能还需要更久的时

间。以 N 型取代 P 型为例，PERC 规模化之前，N 型取代 P 型技术的呼声也一直比较高，但 P 型 PERC 在 17-18 年逐步成为行业主流，使得 N 型技术在性价比方面受到了抑制，一直到 2022 年才开始 N 型 TOPCon 产业化。目前市场已有 TOPCon 产能 300-400GW，预计年底会达到 600-700GW 产能，产能快速扩张对 TOPCon 的效率提升会加速，成本也会加速优化。所以，TOPCon 技术路线进度越快，对于其他技术路线的抑制作用越强。

7、公司光伏产业在国内市场的定位布局？

答：国内分布式、集中式项目都会有涉及，整体占比而言，国内市场项目型占比会多些，我们会选质量高于低价竞争的项目订单，例如自主开发电站、与央企合作开发电站、央国企的采购订单等。

8、锂电池产业明年的展望，及是否有向大圆柱扩产计划？

答：公司目前锂电池产品为 18650、21700 系列，4680 有在研发跟进，目前没有送样。明年的经营计划仍在规划中，主要还是以保证现有量产项目的高稼动率为首要目标。

9、公司锂电池产业的盈利修复情况如何？

答：公司在小动力领域 18650 产品系列里体量相对大，品质又好，且价格能适应市场变化，故有较强的竞争力，同时，随着上游材料价格的下降，公司锂电产业的盈利也有适当的修复。后续，在市场竞争仍然激烈，出清还有待时日的前提下，我们还是会以保持高稼动率为主要目标，相对会弱化一些盈利指标的要求。

10、磁材产业后续增长空间？

答：磁材产业跟光伏产业市场容量不同，铁氧体材料市场容量总体也就三四百亿级，同时公司已做到业内龙头地位，总体规划稳中有进，在巩固好龙头地位的基础上，横向拓展复合永磁、复合软磁、金属磁粉芯、纳米晶等材料体系，以进一步拓宽公司在行业内的发展空间；同时也会纵向延伸布局下游的磁性器件，通过材料端的优势来发展器件产业，未来几年的目标是希望能保持两位数左右的增长。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 27 日