

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：2021-019

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	海通金属 金云涛；兴证全球 刘平；华安基金 胥本涛；高毅资产 杨千里；中泰证券 郭中伟、陈沁一
时间	2021 年 12 月 2 日
地点	东磁大厦 9 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 何时金；副总经理兼董秘 吴雪萍； 董事长助理兼研究院院长 董江群；证券事务代表 徐倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021 年 12 月 2 日，横店集团东磁股份有限公司（以下简称“公司”或“横店东磁”）董事长及相关人员与投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通。现将交流时的公司情况介绍及问答环节主要内容整理如下：</p> <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司是一家拥有磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业群的高新技术企业。</p> <p>磁性材料+器件：业务伊始，稳定的现金牛。磁性材料作为公司的初始业务，为公司研发及新业务拓展提供稳定持续的现金流。公司正积极拓展金属磁粉芯、纳米晶/非晶纳米晶、电感领域，市场空间广阔。截止目前，公司已具有年产 20 万吨预烧料、17</p>

万吨永磁铁氧体、4万吨软磁铁氧体、塑磁2万吨的生产能力。

光伏+锂电：高速发展注入新动能。随着新项目后续投产，营收规模将达到百亿级别。新能源板块均走差异化竞争策略，在做好、做强的基础上稳步做大。光伏产业主要聚焦于海外分布式发电市场；锂电池产业主要聚焦于电动二轮车、便携式储能、电动工具等小动力市场，差异化的市场布局让新能源产业保持了较好的盈利能力。预计到年底公司内部将具有年产600MW硅片、8GW电池、3.5GW组件、2.5Gwh锂电池的生产能力。

公司目前处在快速发展期，磁材业务主业稳定发展，市场地位突出，提供了稳定的盈利来源。光伏、锂电业务产能快速扩张。器件业务，电感、隔离器/环形器、无线充电模组持续放量，公司的各个板块中都有可以放量的空间。

二、问答环节

1、公司能做好多个产业的原因和未来规划？

答：公司的经营理念是稳步、可持续发展、百年企业。公司能持续发展到目前的规模，主要原因是技术材料开发能力强、客户结构好、后发优势强。公司创业之初，1980年派了33人去国营四三九零厂学习做喇叭磁，这群人以高中毕业为主的人，根本不懂磁学相关知识，学了也是一知半解，回来之后一边依葫芦画瓢一边自己琢磨着做，凭借着坚忍不拔的精神，永磁产品逐渐做出很多优秀品类，磁瓦做到了行业第一、微波炉磁钢市占率高达90%等等。而软磁材料方面，当时在四三九零厂也只学了概念，但公司介入软磁领域后，也先后在高压包磁芯、电源开关磁芯、偏转磁芯系列产品上做到了行业第一，当时与PHILIPS、TDK、FDK、韩国三和旗鼓相当。后来随着市场应用产品更新换代，公司当时主力产品被替代，但公司通过新产品研发和量产进行快速转型，重新把新产品又做到了行业领先，像镍锌、锰锌、磁片等。

当磁性材料产业做到一定规模时，公司基于增长的考虑，通过研判认为新能源产业是公司未来发展的产业空间，因此确定了公司发展战略为“做强磁性、发展能源”。公司首先介入的新能源产业是太阳能，中间几年也遇到过很大的困难，经历了电池片

价格从 12 元/瓦降到 0.7 元/瓦的过程。后来随着行业市场趋于稳定后，我们凭借内功强而开始发力。在新能源产业的投资策略上，当产业前几年在技术、工艺、技术变化快速时，我们选择稳步投资，相对稳定后我们会发力投资。

2、公司对光伏产业技术路线的理解与同行有什么不一样？

答：大方向趋同，但细节上有不一样的理解，有自己的优势。这几年的布局和投入会支撑其快速发展。

3、公司涉足锂电池小动力市场的原因？

答：动力电池原先定位在汽车大动力市场，但规模小，1GWh 仅能给一、二个客户供货，且汽车相关客户的付款周期长。因此我们及时退出大动力，战略性转型至小动力市场——电动二轮车、电动工具、便携式储能等。后续公司会根据市场开拓情况，再加大投资力度。

4、公司涉足电感的优势是什么？

答：公司有材料优势，磁性材料对电感性能影响很大，同时公司有先进的工艺技术，有客户开发优势，磁性材料和电感具有协同性，目前已进入汽车品类、电脑服务器，安防以及消费电子的市场也在开发众多头部客户，预计明年会形成大批量供货。后续公司会根据客户需求情况，适时加大投资力度。公司产业里有稳步发展，有快速增长，我们充满信心。

5、公司锂电产业后续方向是否会往大动力、储能市场发展？

答：公司有在战略布局，但目前最主要的是需要拓展市场扩大规模，在市场中规模达到 10GWh 以上的公司就会有一定的份量，因此我们将根据市场情况择机适时扩大规模，到时我们将再考虑是否介入汽车、储能产业。因为未来随着新能源汽车产业越来越普及，电池成本势必要大幅下降。届时当你的产品具有价格竞争优势、规模大、质量可靠，总有机会进入大动力行业。而储能市场方面，若利用晚上储能、白天高峰使用，该市场也具有不错的投资价值。

6、目前光伏行业玩家多，公司未来是否会电池组件一体化发展？面对市场的激烈竞争公司光伏产业盈利能力如何？

答：目前电池和组件是发展重心，电池产能大于组件，后续会再加大组件的投资。今年硅料的大幅涨价影响了公司盈利的高速增长。个人认为，硅料价格的高峰期已过，随着成本端压力趋缓，公司未来盈利能力有望上行。目前公司光伏产品具有差异化竞争优势，主要销往国外，如欧洲、日本、韩国等地，客户结构多为行业内领先企业。

7、公司如何看待光伏产业的未来技术路线？

答：光伏产业前些年在工艺、设备、技术迭代上很快，因此对投资时机和节奏把握很重要。N型 TOPCON、HJT 技术我们均有在跟踪、研发。

8、公司将不同产业都做得这么优秀，有什么方法？

答：公司董事长自己有总结出二个理念。一个是管理理念，一个是技术理念。管理理念有三个方面：知道谁是世界第一；研究专利平台；谁最好请谁来。技术理念有八个维度：元素、纯度、粒度、思维、工艺、设备、系统、自然现象。

9、公司新介入的业务能否做到行业前列？

答：我有信心，但很多人的思想不一样，有人认为我们与头部企业差距大，我们赶不上。我认为不大，技术始终在变化，工艺也在变化，新的技术发展节点出现，应对面对变化的能力就显得尤为重要。技术的优势保存时间短，如某个技术、工艺、配方的改变很快，而企业管理的优势基础是需要长时间累积的。

10、公司从材料向器件发展的技术难点在哪里？

答：客户给开发权很重要。起初没有客户给开发权，没有技术指标要求是很难进行下去的。因此客户产品的指标要求是公司能开发成功的最大因素。

11、电感市场拓展是抢份额还是市场需求的增加？

答：国产化替代和市场需求增加相结合。因贸易战等因素影响，国内企业采购体系发生变化，倾向于向国内企业采购。同时，电感的应用场景和应用量在不断的增加，市场空间很大。

12、公司创新体系如何管理？

答：是线条和模块相结合的模式。线条管理是指政策、制度、

	<p>进度规划、设立目标、检查等系统化管理。模块管理是指经营活动管理，如管理部、财务部、审计部等。事业部对产、供、销进行全系统管理，除此还有质量和技术研发管理。研发方面，公司以自主研发为主，建立了公司级研究院以前瞻性新型产业和高端产品研发、事业部级以客户需求为核心的研发相结合的模式。</p> <p>13、公司光伏产业寻求境外差异化发展，新投组件项目与国内同行直面竞争时如何保证竞争力和盈利能力？</p> <p>答：随着公司光伏产能的提升，公司会在进一步加大境外市场拓展的基础上，增加国内市场的拓展。在国内市场的拓展上，如公司在江苏投资项目时，当地政府就为我们搭桥牵线了几大央企，投产后将有望采购部分组件，另一方面公司也有机会向政府争取当地电站的建设，公司可以通过电站建设消化部分组件并获得电站投资、运营带来的收益。当然我们也会积极参与市场化的竞争，以优质的产品和高性价比介入，以提升公司组件销售在国内的市场占比。</p> <p>14、光伏产业的规模扩张计划？</p> <p>答：公司寻求的是规模与效益相匹配的发展。4GW 高效大尺寸电池工厂达产后，我们会先稳稳，一方面看看硅料的发展情况，一方面着重评判未来产能扩张应布局的新技术和新产品。公司目前大尺寸高效电池规模占比大，在技术和规模上有自己的优势，且 2020 年和 2021 年投资的 6GW 电池产线均留有升级 TOPCON 的空间。</p> <p>15、怎么看光伏电池片、组件未来的盈利情况？</p> <p>答：价格的波动变化受上游材料供求关系变化影响，但个人认为硅料价格的高峰期已过，硅料、硅片的价格下行会改善公司光伏产业的盈利情况。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 12 月 3 日</p>