

证券代码：301022

证券简称：海泰科

## 青岛海泰科模塑科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-075

<b>投资者关系活动类别</b>	<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：
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信证券：李天雄；安信证券：金晓溪；南京证券：宋芳 鑫元基金：葛川荣；银华基金：陈晓雅； 平安养老：金浩枫；众安保险：王轩
<b>时间</b>	2023年7月4日 15:00-16:00
<b>地点</b>	以现场和线上结合的方式 现场地点：青岛市城阳区棘洪滩街道锦盛二路 66 号
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监兼董事会秘书：梁庭波先生 证券事务代表：魏秋香女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	见下文
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2023年7月5日

## 投资者关系活动主要内容介绍:

### 1、公司一季度经营情况简单介绍

答: 公司 2023 年第一季度公司实现营业收入 1.04 亿元, 较去年同期增长约 15%; 实现净利润 886 万元, 较去年同期下降约 29%, 扣非净利润较去年同期基本持平。主要原因如下: 2023 年一季度, 公司加大市场开拓力度, 销售费用较去年同期有所增加; 本期收到政府补助收入减少, 以上原因导致营业收入增加而净利润下降。

### 2、公司二季度最新经营情况更新, 在手订单等

答: 二季度, 公司生产经营稳步增长, 募投产能陆续释放, 新接订单延续增长; 2022 年末, 公司注塑模具在手订单为 6.67 亿元; 2023 年 3 月末, 注塑模具在手订单为 7.49 亿元。

### 3、公司在新能源汽车领域有哪些布局?

答: 公司作为国内外知名整车厂和汽车零部件的供应商, 公司获取订单的机会较多, 更容易被造车新进厂家关注和选择。目前, 公司注塑模具已应用于包括奔驰、宝马、大众、通用、比亚迪、吉利、理想、小鹏、前途、蔚来、Rivian、高合、比亚迪、问界新能源车型, 其中公司与比亚迪、吉利采取直接合作的模式。预计未来新能源汽车模具收入会继续保持增长趋势。截止 2022 年末, 新能源汽车模具收入为 4,382.23 万元, 同比增长 49.63%, 占营业收入的 8.76%, 同比增长 3.82%。2023 年 3 月末, 公司新能源汽车在手订单为 1.84 亿元, 较去年同期实现较快增长。

### 4、现有产能及未来规划

答: (1) 内外饰注塑模具: 截至目前, 公司首发募投“大型精密注塑模具项目”已经陆续开始投产。达产后产能预计在每年 1 千套左右, 其中 2023 年预计模具产量在 700 套左右, 2024 年及以后年度模具产量将稳步增长。

(2)“年产 15 万吨高分子新材料项目”计划总投资 50,315.59 万元, 该项目建设期 2 年, 预计 2025 年开始试生产, 达到设计产能的 60%, 2026 年达到设计产能的 80%, 预计 2027 年完全达产。项目完全达产预计每年实现销售收入 174,500.00 万元, 净利润 7,315.04 万元。该项目与公司既有业务面向同一客户群体和目标市场, 在市场营销、客户渠道上可以进行资源共享和二次开发, 未来目标客户主要以现有客户为主, 同时兼顾开拓新客户, 消化该募投

项目产能。本次募投项目目前已积累了部分意向客户，并与部分目标客户签署了框架合作协议，意向采购额合计 11,750 万元。

## 5、公司市占率及未来市场空间如何看？主要竞争对手是？

答：模具行业呈现出比较明显的“大行业、小企业”格局特征，行业内企业规模普遍较小，模具产品以中低端为主，在大型、高精密注塑模具细分行业，有实力的竞争者也越来越少。根据 Wind 统计，2021 年度我国模具制造行业规模以上企业销售收入达到 3,035 亿元，按汽车模具占比三分之一计算，汽车模具 2021 年度规模以上企业总营收超过 1,011 亿元。根据前瞻产业研究院发布的《中国汽车模具行业产销需求预测与转型升级分析报告》测算，我国汽车模具占模具行业的市场份额约在 1/3 左右；根据中国模具工业协会统计，塑料模具占模具总销售额的 45%。若据此计算，2021 年我国汽车塑料模具的市场规模约为 455.22 亿元，公司 2021 年营业收入为 5.92 亿元，据此估算，公司业务占我国汽车塑料模具的市场份额约为 1.3%，因此伴随募投项目产能释放，公司模具产品未来市占率具备较大提升空间。

行业内与公司主营业务相同或相似的公司有宁波方正、常州华威模具有限公司、银宝山新、东江集团控股。

## 6、境外业务主要客户、经营模式

答：公司境外业务主要客户为延锋泰国、Faurecia（佛吉亚）、SMG（萨玛）、IAC（埃驰），产品出口主要以欧洲、泰国、北美地区为主，经营为直销方式。2022 年，公司外销收入占主营业务收入的比重为 62.33%。未来，公司将继续加大对国内外市场开拓力度。同时，公司将在欧洲、北美洲等汽车主要产业集中区域有序设立分支机构，实现市场开拓、项目对接及售后服务无缝隙，为全球客户提供系统化解解决方案与全面的优质服务。

## 7、如何理解可转债募投项目的必要性和技术储备？

答：年产 15 万吨高分子新材料项目与公司既有模具业务均属于汽车零部件领域同一产业链，本次募投项目属于同一产业链的向上延伸，两者均面向同一客户群体和目标市场。本次发行募集资金投资项目与前次募集资金投资项目均符合公司主营业务的发展方向，与公司的生产经营、技术水平、管理能力相适应，符合公司发展业务规划，有助于巩固公司在行业中的地位，提高公司的盈利能力，加强公司的综合竞争实力。

公司主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，在材料注塑成型方面

积累了丰富经验，熟悉客户试模及量产中对注塑原材料的性能要求与技术指标，在改性塑料的技术研发、试验手段等技术方面具有独特优势。公司目前掌握多个改性塑料相关的核心技术，包括适合微发泡注塑聚丙烯材料技术、高光泽 PC+ABS 塑料合金技术、免喷涂 PC+ASA 塑料合金技术、高疲劳强度玻璃纤维增强尼龙技术。

## 8、公司未来三到五年的发展战略？产品布局/区域布局？

答：未来三年到五年，公司将充分发挥自身在研发、设计、品质、服务、生产管理、客户资源、系统解决方案等方面的优势，一方面继续深耕注塑模具行业，另一方面积极开拓高分子新材料行业，持续开展技术创新，加强客户协同研发，不断提升服务水平，积极开拓市场，加快扩大规模，发展全球优质客户，完善全球市场布局，努力成为全球领先的模塑品牌企业。将来，伴随新材料项目建成投产，公司将深度开发客户需求，从前期项目设计、中期模具试模和后期塑料零部件量产三大业务场景切入客户需求，为客户提供从模具定制到塑料零部件原材料供应的全方位解决方案，这既可以为客户减少项目开发成本，也可以缩短项目开发周期。这种模塑一体的差异化服务立足于汽车模具行业、占据独特竞争优势，提高了海泰科在市场上的竞争力。具体表现为：

（1）生产制造方面：在公司的核心业务模具生产制造方面，公司将继续实施技术升级和规模扩充。公司将以智能制造技术为主攻方向，实施大数据建设及云平台探索，加强客户数据交互和远程运维探索，以工业互联网为新动能来推动模具生产制造加快向数字化、网络化、智能化升级，大幅提升产品品质、生产效率和装备、工艺和管理水平。在公司新开拓的高分子新材料项目方面，公司将新增改性塑料的生产加工能力，努力满足下游客户对“模塑一体化”、“一站式采购”的服务需求，提高模具开发的针对性和适用性，增强公司的竞争力。

（2）技术开发和创新方面：公司的研发模式以产品和技术创新为核心，以市场需求为导向，以自主研发为主、合作研发为辅的研发模式。未来，公司将继续发挥自身在设计、研发、制造方面的经验优势，根据市场及客户需求积极开展新产品开发工作，如轻量化模具研究、高端汽车大型复杂精密结构部件和功能部件的模具开发等，持续增强公司的核心竞争力；以注塑模具及塑料零部件业务为抓手，在材料注塑成型方面不断积累经验，在客户试模及量产过程中进行全方位服务，满足客户对注塑原材料的性能要求与技术指标，在现有改性塑料相关的核心技术继续突破，持续开发改性塑料新技术与新产品。

（3）市场布局：公司作为汽车注塑模具行业的先进企业，专注于注塑模具及塑料零部

件的研发、设计、制造和销售，与众多国内外知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了良好的合作关系，形成了较为成熟的营运模式与盈利模式。未来，公司将在欧洲、北美等汽车主要产业集中区域有序设立分支机构，实现市场开拓、项目对接及售后服务无缝隙，为全球客户提供系统化解决方案与全面的优质服务。同时，公司将积极开拓新材料相关市场，新材料业务与现有模具业务面向同一客户群体和目标市场，在市场营销、客户渠道上可以进行资源共享和二次开发。

## **9、目前成本端压力？对上游供应商是否有议价权**

答：公司注塑模具的主要原材料为模板、模架、热流道等，主要供应商分布在国内的宁波、杭州、苏州、上海等江浙一带，这些供应商均为公司合作多年的伙伴，质量、交货期，价格等保持相对稳定且安全可控。

公司主要原材料模板、模架主要为模具钢制品，属于价格波动频繁的大宗商品，对经济环境变化、铁矿石和国际局势等外部因素变动的敏感度较高。公司与供应商签订年度长协合同，有效规避价格波动风险。对于其他原料采购，公司采购人员按照采购流程询价、比价，有较多的定价主动权。

成本端的规模效应明显：首先在供应商看来公司属于优质客户；其次，在供应商看来公司的客户主要为国内外知名的零部件厂商或主机厂等，均属于优质客户。随着公司业务规模的扩大，公司原材料的采购数量也增加，可选择的供应商也更多，在议价、付款周期、质量和服务上，可优先选择优质的供应商合作，成本端的规模效应更明显。

## **10、应收账款回收问题**

答：应收账款的规模由公司所处的行业特点和业务经营模式所决定。随着公司业务规模的扩大，应收账款也将有所增长。2022 年受宏观环境影响，部分客户下游整车进度延后导致付款节点延后，使得当期回款比例相对较低。

公司客户多为国内外知名企业，其资产规模较大、经营稳定、商业信誉良好，为公司的长期业务合作伙伴，发生坏账的风险较小。