

证券代码：301022

证券简称：海泰科

债券代码：123200

债券简称：海泰转债

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：2023-086

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	国泰君安：顾一格、扶晓婉 国信证券：王灵敏 光大保德信基金：尚凌楠 广发证券资管：于洋 招商证券资管：姚彦如 浦银安盛基金：柯聪伟 高腾基金：吕栋 融通基金：霍迪乔 兴全基金：翟秀华 华富基金：康诗韵 华夏基金：苏海鸿 中泰证券：冯胜 华泰固收：殷超 民生证券研究所：刘宇豪 国海富兰克林基金：张登科 平安养老：金浩枫 平安基金：张乔波 浙商资管：刘玮奇

	<p>中银国际证券：叶志成</p> <p>宁银理财权益：韦婉</p> <p>深高投资：高振华</p> <p>华泰资管：蔡轩</p>
时间	2023 年 7 月 25 日 15:00-17:00
地点	<p>以现场和线上结合的方式</p> <p>现场地点：青岛市城阳区棘洪滩街道锦盛二路 66 号</p>
上市公司接待人 员姓名	<p>财务总监兼董事会秘书：梁庭波先生</p> <p>证券事务代表：魏秋香女士</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	见下文
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 7 月 26 日

投资者关系活动主要内容介绍:

1、公司产品主要出口到哪些国家? 国外有哪些客户? 客户集中度的情况?

答: 公司产品出口主要以欧洲、泰国、北美地区为主, 经营为直销方式。

境外业务主要客户为延锋(泰国)、Faurecia(佛吉亚)、SMG(萨玛)、IAC(埃驰), 2022年, 公司外销收入占主营业务收入的比重为62.33%。

客户集中度相对较高, 2022年, 公司前5大客户销售额占总营收的比重为75.38%, 前10大客户销售额占总营收比重86%左右。

2、公司拓展新客户的情况

答: 伴随公司募投项目产能逐渐释放, 公司开发的新客户主要集中在国内外新能源汽车。公司注塑模具已应用于包括奔驰、宝马、大众、奥迪、通用、比亚迪、吉利、理想、小鹏、前途、蔚来、Rivian、高合、比亚迪、问界等新能源车型。其中公司与长城、吉利、比亚迪、高合采取直接合作的模式。

3、公司内销和外销的产品类型有什么不同? 毛利率的差距如何?

答: 公司主要产品为汽车内外饰注塑模具和塑料零部件, 内销和外销的模具产品类型一致。公司汽车内外饰模具为非标准化定制产品, 产品因客户的需求而存在较大差异, 导致产品大小、设计结构、加工复杂程度及精度、加工时间各不相同, 因此, 不同模具的单位售价差异较大, 毛利率存在一定差异和波动。与此同时, 外销产品受人民币兑欧元、美元的汇率存在波动, 因此公司内销和外销产品毛利率存在一定差异或波动。

4、2023年上半年公司在手订单的情况、相比往年如何, 预计下半年的排产情况

答: 今年上半年, 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。2023年1-6月, 公司新接订单金额较去年同期增长30%。2023年预计全年模具产量在700套左右。

5、公司现有产能以及未来规划如何? 是否考虑在海外布局产能?

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。

(3) 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。

6、介绍一下公司高分子新材料项目在产业链的位置，以及未来规划自用和外销的比例

答：改性塑料克服了普通塑料耐热性差、强度和韧性低、耐磨抗冲击性弱等缺陷，其优越的综合性能和相对低廉的价格使其在汽车零部件领域得到越来越广泛的应用。而且随着汽车轻量化技术发展以及新能源汽车飞速增长，改性塑料在汽车零部件领域的应用空间较为广阔，具有极佳的发展前景。

改性塑料也是模具生产的试模验证过程中的重要原材料，性能良好的改性塑料能够实现理想的设计效果、有效推动前期的项目设计进度，进而帮助客户缩短项目开发周期、尽早实现汽车零部件的量产，因此改性塑料的性能对模具业务的项目进度有直接的影响。

汽车产业是我国国民经济的重要支柱产业之一。从 2016 年至今，我国汽车年产量基本维持在 2,500 万辆以上水平，连续多年蝉联全球第一。随着汽车保有量的逐年提升，汽车已经成为石油的消耗主体之一，而在石油资源日益减少，空气污染问题日益严峻的情况下，我国严格制定了乘用车燃料消耗量标准法规，对乘用车燃料消耗量及二氧化碳排放提出了严格的要求。要实现节能降耗，汽车企业可以通过发展新能源汽车、调整产品结构、研发高效驱动系统、汽车轻量化等多种方式。轻量化是汽车企业最易于采用的方式，由于环保和节能要求日趋严格，汽车轻量化已成为世界汽车行业发展的趋势。

实现车身轻量化有多种途径，增加改性塑料用量是汽车轻量化的重要解决方案之一。改性塑料通过添加各类助剂使得产品性能大幅提升，因此其在汽车制造中的比例也逐年增加，并逐渐成为汽车轻量化材料的重要角色。

高分子材料在汽车轻量化的应用主要分为三部分：外饰件、内饰件、结构件。用高分子材料作为内饰件不仅美观，而且耐用，使用舒适性大大提高。

据统计，在日本、美国和欧洲等发达国家中，每辆轿车平均使用塑料已超过 260Kg，占汽车总重量的 17% 以上，我国每辆轿车塑料用量平均为 150kg，占总重量的 11% 左右，达到国外 2008 年左右水平，所以还有很大提升空间。

根据未来规划：公司高分子材料自用占比 1.73%；对外销售占比 98.27%。

7、下游车企对公司的议价能力

答：公司主要产品为注塑模具。公司采用“以销定产”的生产模式。但由于模具为非标准化定制产品，产品因客户的需求而存在较大差异，导致产品设计结构、加工工序及复杂程度、加工时间各不相同，单件产品生产所需耗用的时间、占用的设备及人员也存在较大的差异，因此，不同模具的单位售价差异较大。目前公司已有完善的报价体系，具有所销售产品的完整销售定价权，定价方式为成本加合理的利润。

8、公司是否考虑开拓电子、家居、医疗等领域的模具

答：未来三年到五年，公司将充分发挥自身在汽车内外饰模具研发、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。

与此同时，公司也将积极开拓模具和新材料在绿色储能方面的应用。今年上半年，公司成功中标和瑞电投储能科技有限公司第一批次2兆瓦储能（流道框）采购项目（模具+零部件），金额合计800余万元。这也是公司在绿色储能装备制造方面的首次尝试，未来公司也将适时开拓相应市场，不断丰富公司产品线。目前，公司暂未开拓电子、家居、医疗等领域的模具。

9、新车型开发、旧车型改型的周期是怎样的，以及对公司的影响？

答：公司模具产品为定制产品，产品的生命周期基本服从于客户产品的生命周期设计。在居民消费能力不断提高的前提下，人们的消费观念和审美追求也在不断转变，使得一款车的畅销期逐渐缩短。为了更好地满足消费者需求，获得市场认可，从而在激烈的市场竞争中获取更大的市场份额，汽车生产商纷纷加快了新车型的推出速度，缩短了旧车型的升级改款周期。新车型的开发周期已由原来的4年左右缩短至1-3年，旧车改型周期也由原来的6-24个月缩短到4-15个月。

无论是新推出车型还是旧车型改款，往往都涉及到汽车内外饰件的整体或部分更新，而这些更新都需要定制相应的汽车内外饰模具，因此新车型开发与旧车型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间。

10、旧车和新车型平均注塑模需要几套？成本和价格的差异

答：据统计，在一款新车中，需要汽车内外饰注塑模具约 500 套。在汽车工业发达国家中，注塑模具在汽车模具中的占比达到 60%，就国内而言，目前国内汽车轻量化程度相比国外还处于较低水平，注塑模具占比不足 40%，大幅低于国外的 60%，但这也预示着注塑模具在汽车行业中的应用仍有较大提升空间。随着社会对汽车轻量化的要求越来越高，以塑料为材质的零部件在汽车中的应用占比还在上升，随之而来的是新车型对注塑模具的需求也越来越多。

由于模具为非标准化定制产品，产品因客户的需求而存在较大差异，导致产品设计结构、加工工序及复杂程度、加工时间各不相同，单件产品生产所需耗用的时间、占用的设备及人员也存在较大的差异，因此，不同模具的单位售价差异较大。但旧车型和新车型模具在成本和价格上无差异。

11、公司发展历程

答：公司创立于 2003 年，注册资本 8320 万元，公司主要从事汽车注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售。公司现有 3 家子公司，海泰科模具成立于 2004 年 1 月，主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，主要产品为汽车内外饰注塑模具，系公司的主要生产经营基地，主要承担公司的生产经营职能。泰国海泰科成立于 2019 年 7 月，系公司的海外生产经营基地，主要承担公司在泰国的生产经营业务，主要生产产品为塑料零部件。海泰科新材料成立于 2022 年 8 月，主要从事高分子新材料的研发、制造和销售。

公司专注于汽车注塑模具的研发、生产和销售近 20 年，公司是延锋（Yanfeng）、佛吉亚（Faurecia）、埃驰（IAC）、劳士领（Röchling）、萨玛（SMG）、彼欧（Plastic Omnium）、格拉默（GRAMMER AG）、安通林（Grupo Antolin）、麦格纳（Magna）、安道拓（Adient）等国际知名汽车内外饰件企业的模具供应商。公司产品已广泛应用于通用、大众、奥迪、奔驰、宝马、保时捷、雷诺、福特、克莱斯勒、捷豹路虎、沃尔沃等国际知名品牌；上汽通用、一汽大众、一汽奥迪、广汽菲克等合资品牌；长城、长安、吉利、奇瑞等国内主流自主品牌，以及理想、小鹏、前途、蔚来、Rivian、高合、比亚迪、吉利、问界等新能源汽车品牌。公司连续九年获评上汽通用的最佳或优秀模具供应商、连续多年获评一汽大众的“A 级模具供应商”或“众创楷模”奖、2016 年起成为 Faurecia 的“全球战略供应商”、连续多年获评 IAC 的“年度优秀供应商”和“最佳质量奖”，近年来，公司获评中国模具工业协会颁发的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”等诸多

荣誉奖项。

12、2023 年行业预期、行业竞争对手、公司在行业所处情况

答：（1）2023 年行业预期、行业情况

根据中国汽车工业协会近期公布的数据，2023 年 1-6 月，中国汽车产销分别完成 1324.8 万辆和 1323.9 万辆，同比分别增长 9.3%和 9.8%。2023 年 1-6 月，新能源汽车累计产销分别完成 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比分别增长 42.4%和 44.1%，市场占有率达到 28.3%。

中国汽车工业协会表示，宏观经济的温和回暖逐渐向汽车市场传导，新能源汽车和汽车出口的良好表现有效拉动了市场增长，且伴随政策效应持续显现，汽车市场消费潜力将被进一步释放，有助于推动行业全年稳定增长。公司始终专注于注塑模具的研发、生产与销售，产品主要应用在汽车领域。汽车内外饰模具是公司的核心业务，公司下游客户主要为国内外知名整车厂和汽车零部件供应商。所以汽车模具行业的发展对公司业务发展至关重要。

在双碳背景驱动下，社会对汽车轻量化的要求越来越高，以塑料为材质的零部件在汽车中的应用占比还在上升，随之而来的是新车型对注塑模具的需求也越来越多。其次，随着经济水平的提高和消费观念的改变，消费者对汽车个性化、定制化需求逐渐增多，对内外饰品质提出更高要求，内外饰模具的质量、数量需求也逐渐提高。最后，为更好满足消费者需求，整车厂推出新车型的速度逐步加快，汽车内外饰配置日趋丰富，汽车内外饰模具需求不断增加。公司作为国内外知名整车厂和汽车零部件供应商，获取订单的机会更多，随着募投项目产能释放，公司模具产品未来市占率具备较大提升空间。

（2）行业竞争对手

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、银宝山新。

（3）模具制造行业具有典型的大行业、小企业的特点。近年来，公司获评中国模具工业协会颁发的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”等诸多荣誉奖项。

13、公司当前盈利拆分以及核心驱动

答：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。

2022 年，公司营业利润为 11260.66 万元，其中注塑模具、塑料零部件、其他业务营业

利润分别为8260.69万元、2608.28万元、391.69万元，营业利润占比分别为：73.36%、23.16%、3.48%。

核心驱动力主要有：

(1)根据中国汽车工业协会统计，2022年中国乘用车产销分别完成2383.6万辆和2356.3万辆，同比分别增长11.2%和9.5%。2022年中国新能源汽车产销量分别达705.8万辆和688.7万辆，同比分别增长96.9%和93.4%。中国连续14年稳居全球第一。基于我国庞大的人口基数和较低的人均汽车保有量，未来我国有望长期保持全球第一大汽车产销国地位。中汽协预计2023年中国乘用车市场保持3%的增长。从全球市场来看，2021年全球汽车产销量分别为8,015万辆和8,268万辆，总体保持平稳。其中中国、欧洲和北美地区是全球三大汽车产销地，合计约占全球的70%。以印度为代表的新兴市场正处于快速发展阶段，未来有望带来更多的汽车消费增量需求。汽车工业庞大的产销规模为上游汽车模具行业提供巨大的市场空间。

(2)伴随人们消费水平的不断提升，消费者对汽车的功能性需求不断增加，各汽车生产商纷纷加快了新车型的推出速度，缩短了旧车型的升级改款周期。新车型的开发周期已由原来的4年左右缩短至1-3年，旧车改型周期也由原来的6-24个月缩短到4-15个月。无论是新推出车型还是旧车型改款，往往都涉及到汽车内外饰件的整体或部分更新，而这些更新都需要定制相应的汽车内外饰模具，因此新车型开发与旧车型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间。

(3)据统计，在一款新车中，需要汽车注塑模具约500套，在汽车工业发达国家中，注塑模具在汽车模具中的占比达到60%，就国内而言，目前国内汽车轻量化程度相比国外还处于较低水平，注塑模具占比不足40%，大幅低于国外的60%，但这也预示着注塑模具在汽车行业中的应用仍有较大提升空间。

(4)伴随市场的成熟，中国模具到了一个由大到强的转变，随着汽车网联化、电动化、轻量化和智能化的发展，汽车厂家推出新品的速度加快，“起跑即冲刺，开局即决战”的快节奏开发模式要求供应商在“专、精”领域的要求越来越高，市场资源越来越向行业头部企业聚集，新进的竞争者往往因为缺乏相应案例、标准和管理经验，获客机会在减少。根据中国模具协会相关数据统计，在中国模具企业队伍中，占比1%不到的“重点骨干企业”和“出口重点企业”创造了中国模具近20%的销售总额。而在国际上，在德国5000家模具企业中的100家相对较大规模的企业实现了德国90%的模具产值；20人以下的模具企业占90%以上，且为100家模具企业配套，形成了竞争有序，互补支撑的健康产业模式。在日本也是如

此。近年来，海泰科获得中国模具工业协会颁发的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”等诸多荣誉奖项。

(5) 公司凭借强大研发实力、领先的技术水平、严格的质量管控和良好的服务获得数量庞大的稳定、优质客户群体。公司是延锋 (Yanfeng)、佛吉亚 (Faurecia)、埃驰 (IAC)、劳士领 (Röchling)、萨玛 (SMG)、彼欧 (Plastic Omnium)、格拉默 (GRAMMER AG)、安通林 (Grupo Antolin)、麦格纳 (Magna)、安道拓 (Adient) 等国际知名汽车内外饰件企业的模具供应商。公司产品已广泛应用于通用、大众、奥迪、奔驰、宝马、保时捷、雷诺、福特、克莱斯勒、捷豹路虎、沃尔沃等国际知名品牌，上汽通用、一汽大众、一汽奥迪、广汽菲克等合资品牌，长城、长安、吉利、奇瑞等国内主流自主品牌，以及理想、小鹏、前途、蔚来、Rivian、高合、比亚迪、吉利、问界等新能源汽车品牌。经过近 20 年的不懈努力，公司在汽车模具行业树立了良好的品牌形象：公司连续多年获评上汽通用的“最佳或优秀模具供应商”和一汽大众的“A 级模具供应商”；2016 年起成为 Faurecia 的“全球战略供应商”；连续多年获评 IAC 的“年度优秀供应商”和“最佳质量奖”。

14、公司后续业绩预期与驱动因素

答：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。

未来，伴随高分子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。

15、转债后续规划

答：公司本次向不特定对象发行可转债完成后，将集中精力加快推进新材料项目的建设及产能规划，力争尽快产生经济效益，为公司增加第二增长曲线。与此同时，公司也将加大汽车注塑模具产品的市场开拓力度，加快国际市场布局，尽快实现产能爬坡，提升公司主业的行业竞争力与市占率，以良好的经营业绩回报广大投资者对公司的支持与厚爱。

16、公司主要产品新签订单情况如何？有无提价？

答：今年上半年，公司生产经营继续稳步增长，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。2023年1-6月，公司新接订单金额较去年同期增长30%，价格与去年同期基本持平。

17、公司在研产品最新进展，与同业同类产品的进度差异和定位区分。

答：公司始终坚持以技术为先，通过优化产品性能、严格的质量管控为客户提供优质的产品服务。公司拥有独立的研发体系，并自主培养研发人员。截至2023年6月末，公司已累计获得4项发明专利和61项实用新型专利，在双色注塑成型、低压注塑成型和嵌件注塑成型技术，以及模具热流道应用技术、高速多腔模具应用技术等领域取得了较大突破，并已形成了包括物理发泡模具技术、化学发泡模具技术、多色模具技术、模内装饰注塑(IMD/INS)技术、低压注塑模具技术核心技术在内的具有较强竞争力的多项专有技术。该等核心技术均来源于自主研发，已用于公司注塑模具产品。

公司的研发主要围绕着汽车轻量化模具研究、高端汽车大型复杂精密结构部件，及功能部件的模具开发等，具体体现在“模具结构设计、加工技术、注塑成型新技术、新材料配方”这几个方面进行。

18、公司的固定资产投资更新计划。

答：目前，公司固定资产更新主要是以首发募投“大型精密注塑模具项目”为主，且该项目已经陆续开始投产；接下来是本次可转债“年产15万吨高分子新材料项目”的建设投入。除此之外，公司暂无大的资本项目开支。

19、上游原材料价格变化情况，对公司有何影响，公司有何应对？

答：公司生产所需的主要原材料为模板、模架、热流道等，市场整体供应充分，能够满足公司生产经营需求；由于注塑模具和塑料零部件产品均为客户定制生产，属于非标准化产品，相应采购原材料的品种、规格、特性等差异较大，因此公司各年度采购原材料价格也会存在一定波动。

公司汽车注塑模具产品属于高度定制化产品，定价时会综合考虑原材料成本等多种因素，在成本的基础上确定相应的利润水平进行报价。同时，客户基于对模具质量的控制一般会指定主要原材料的供应商或者规格、型号；因此，客户对于原材料价格波动导致的模具价格变化也较为容易接受。公司通过“成本+利润”的定价机制，有效将成本波动传导至销售价格，

因此原材料价格波动对毛利率的波动影响相对较小，未对汽车注塑模具毛利率产生不利影响。

20、销售区域上，有哪些重点开拓计划？

答：公司始终专注于汽车内外饰注塑模具的研发、生产与销售，并将紧紧围绕客户需求，结合市场情况及公司自身发展进行布局和开展业务。公司高度重视国内、国际两个市场，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解决方案与全面的优质服务。

21、公司主营产品最新毛利率情况有何变化？有何提效计划？

答：近三年，由于受部分原材料价格上涨，人民币对欧元、美元等主要货币持续升值影响，以及宏观因素导致国内外物流成本上升，公司产品毛利率有所下滑。但伴随海运费及国内物流成本下降，人民币兑欧元、美元汇率企稳等因素，公司产品毛利率也将企稳回升。

提效计划如下：

（1）首先，进一步完善产品结构，伴随募投项目投产，公司有能力和更多产能生产大型、更加复杂、精度要求更高的模具，这类产品的毛利率相对较高。

（2）其次，本次首募项目建成后，公司拥有更加先进的生产、检测设备，模具设计制造自动化、智能化和数字化水平不断提高。模具生产效率和企业管理效率的提高，使生产更加精准高效，管理的信息化与科学化推动企业不断地向智能制造和精益生产的方向发展。

（3）再次，就是合理利用相关外汇衍生产品，最大限度平滑汇率波动带来的损失。

22、同业竞争格局、集中度，公司最新的市场份额？

答：（1）行业竞争格局

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。根据中国模具协会相关数据统计，在中国模具企业队伍中，占比1%不到的“重点骨干企业”和“出口重点企业”创造了中国模具近20%的销售总额。而在国际上，在德国5000家模具企业中的100家相对较大规模的企业实现了德国90%的模具产值；20人以下的模具企业占90%以上，且为100家模具企业配套，形成了竞争有序，互补支撑的健康产业模式。在日本也是如此。

伴随市场的成熟，中国模具到了一个由大到强的转变，随着汽车网联化、电动化、轻量化和智能化的发展，汽车厂家推出新品的速度加快，“起跑即冲刺，开局即决战”的快节奏

开发模式要求供应商在“专、精”领域的要求越来越高，市场资源越来越向行业头部企业聚集，新进的竞争者往往因为缺乏相应案例、标准和管理经验，获客机会在减少。

截至目前，中国各类模具或与模具有关的上市公司 50 家，其中与公司产品最为接近的是宁波方正（300998）、其次是银宝山新（002786）。整体看，行业集中度相对较低，但头部企业的市占率在不断提升。

（2）市场占有率

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为 3,035 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%，相比 2020 年，公司的市场占有率提升超过 16%，表明公司业务增长率远高于行业增长率。由于相关政策原因，2022 年度统计数据暂未发布。

23、行业最新的创新发展方向主要是？公司的相关储备和计划。

答：（1）行业最新的创新发展方向

以汽车为代表的下游行业在新产品开发、设计和制造过程中，对“高质量、低成本、短周期”越来越关注，要求注塑模具行业发展朝着大型、精密、复杂以及更加经济快速的方向发展，模具技术含量将不断提高，模具制造周期将不断缩短；模具生产将继续朝着信息化、数字化、精细化、高速化、自动化的方向发展。

（2）公司的相关储备和计划

公司已把数字化模具技术应用于模具开发、设计、制造和检测等环节，提高了模具设计的可靠性，缩短了模具开发周期，取得了良好的经济效益。数字化模具技术是指就计算机技术或计算机辅助技术在模具设计制造过程中的应用，包括可制造性设计 DFM、智能化型面设计、CAE 辅助分析与仿真、三维模具结构设计、制造过程中的 CAE/CAD/CAM 技术等。数字化模具技术可解决汽车模具开发中面临的诸多问题，可大幅节省试模成本，缩短模具开发周期。在德国、美国等发达国家，数字化模具技术已被广泛应用于预测成型缺陷、优化模具成型工艺和模具结构，成为模具设计制造过程的必要环节。

随着现代管理技术的进步，许多先进的信息化的管理工具在模具企业得到应用，如企业资源管理系统 ERP、制造执行系统 MES、产品生命周期管理 PLM 等。通过流程优化、资源

的高效利用和执行强化，提高模具生产效率和企业管理效率，使生产更加精准高效。公司在模流分析和模具设计软件基础上自主进行二次开发，建立标准化数据库，极大提升了模具设计效率和设计精度，有效降低了模具成本。

伴随公司首发募投项目投产，公司购入更加先进的生产、检测设备，不断提高和完善模具设计制造自动化、智能化和数字化，提高模具试制效率，缩短开发周期，突破产能瓶颈、提升装备及技术工艺水平，保证公司未来有效参与市场竞争并持续成长。

24、行业国产化替代或“走出去”进程最新情况。

答：加入 WTO 后，伴随中国制造业快速发展，国内模具行业的规模也跃居世界第一。但是，中国制造业在工艺数据的时间积累、交付产品的稳定性、管理工具、生产效率等方面与国外还有一定差距。随着国内模具制造业在自动化、智能化方面加大资金投入，成熟的专业技术人才、产业工人数量的增加，上述的差距也在逐步缩小，一些大、中型及精密度更高的模具国内也可以生产制造，且市占率也将逐步提升。

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。2019年，应客户需求及着眼国际化战略和布局，公司在泰国投资设立全资子公司。未来，公司将充分利用全球模具产业转移和全球采购带来的新的发展契机，继续加大对国内外市场开拓力度，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解决方案与全面的优质服务。