

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：2023-121

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	浙商证券研究所：施毅、郑景毅； 进门财经：胡婉琴 国赞投资：郭玉磊； 聚鸣投资：涂健； 嘉实基金：祝春多； 汇添富基金：李泽昱； 财通资管：张若谷； 中信建投：刘岚；
时间	2023年9月15日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：孙文强先生 董事兼副总经理：王纪学先生 财务总监兼董事会秘书：梁庭波先生
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9月18日

投资者关系活动主要内容介绍：

- 1、介绍一下公司基本情况、创始人背景等

答：（1）公司产品、发展历程

公司创立于 2003 年，注册资本 8320 万元，公司长期致力于汽车注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造、销售及项目管理服务。公司不断提升自动化和智能化水平，追求持续创新和环境友好，聚焦顾客关注点，提供全流程解决方案，为客户创造价值。经过 20 年的不懈努力，公司发展成为行业内颇具影响力的企业。公司现有 3 家子公司：海泰科模具成立于 2004 年，主要产品为汽车注塑模具及塑料零部件，系公司主要生产经营基地。泰国海泰科成立于 2019 年，主要产品为塑料零部件及模具维修服务，系公司的海外生产经营基地。海泰科新材料成立于 2022 年，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、小米等新能源汽车品牌。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。

（2）实控人背景

公司实控人、董事长兼总经理孙文强先生，1972 年出生，硕士研究生学历，材料加工工程专业，高级工程师，接受系统专业化训练，同时有较长时间与材料相关的教学、社会任职经历，熟悉改性塑料相关的专业知识、拥有丰富的改性塑料材料生产及销售经验，通过青岛市科技局的选拔，为 2022 年度青岛产业领军人才。现任青岛市城阳区工商业联合会（总商会）副主席、副会长。

公司实控人、董事兼副总经理王纪学先生，1971 年出生，本科学历，金属材料及热处理专业，高级工程师，1994 年至 2003 年历任青岛海尔模具公司 CAD/CAM 工程师、C3P 技术中心副主任、质量部、制造部、项目部、采购部部长；2003 年起与公司孙总共同创办青岛海泰科塑胶有限公司（上市公司前身），拥有丰富的、专业的注塑模具研发、设计、制造经验，

为公司核心技术人员。

2、公司前五大客户情况及占比

答：近三年及今年上半年，公司前五大客户占销售的比重分别为：67.06%、74.49%、75.38%、55.60%。公司客户集中度相对较高，这也是汽车模具行业的普遍情况，主要是因为汽车整车制造专用装备行业准入门槛较高，整车制造商甄选供应商是一个严格而又漫长的过程，而正是因为这一过程的复杂性，整车制造商一旦确定其供应商，便形成了相互依赖、共同发展的战略格局；而整车制造商为保证产品质量和供货时间，往往也有意愿与一些模具行业龙头企业建立长期稳固的合作关系。2023 年上半年，公司前五大客户的销售额占比分别为：15.11%、13.96%、12.06%、8.83%、5.64%。

3、2023 年 Q2 营收同环比大幅增长的原因，Q2 的毛利率也取得明显改善原因是什么，往后展望的可持续性怎样？

答：（1）公司今年 Q2 营收为 16,993.56 万元，Q1 营收为 10,424.44 万元，营收环比增长 63.02%。主要原因为公司 Q2 达到收入确认条件的模具数量环比 Q1 增加七成。公司的注塑模具为定制化精密产品，模具从接订单到确认收入的周期较长，该过程主要受客户项目开发进度、模具大小、精密程度、生产周期，及客户验收要求等诸多因素影响，营业收入在各期间会出现一定波动。

（2）今年 Q2 综合毛利率为 24.18%，Q1 综合毛利率为 22.58%，毛利率环比提高 1.6pct。主要原因：公司主要产品为汽车内外饰注塑模具，且外销占比在 70%以上，今年以来伴随美元及欧元不断加息，外币持续升值且幅度较大，使得公司外销收入增长且毛利率有所上升。公司毛利率主要受行业景气度、产品结构、客户结构、销售单价、汇率波动、材料成本、人工成本、折旧等因素影响，这些因素的变化均会引起毛利率的波动。

4、公司历史上注塑模具的业务的营收波动比较大的原因是什么，未来注塑模具业务的增长潜力如何？

答：公司的注塑模具为定制化精密产品，模具从接订单到确认收入的周期较长，该过程主要受客户项目开发进度、模具大小、精密程度、生产周期，及客户验收要求等诸多因素影响，营业收入在各期间会出现一定波动。

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。

5、除中国和泰国之外，海泰科是否有计划未来在其他国家或地区开展业务？

答：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，进一步开拓国际市场，强化客户黏度。

6、如何看待目前国内公司在北美（墨西哥）的布局，公司是否有意向在北美的拓展？

答：今年 3 月份，特斯拉宣布将在墨西哥北部城市蒙特雷建造一家电动汽车工厂，墨西哥作为美国汽车零部件企业的后花园，吸引包括中国在内的相关公司跟随特斯拉产业链来到墨西哥，来到蒙特雷建配套厂或服务分支机构，这是中国公司应对外部环境变化及全球化竞争的积极举措。考虑贴近市场、贴近客户提供优质服务，进一步拓展北美市场，公司也将适当、有序在墨西哥北部建厂。

7、股权激励的考虑，后续营收增长目标。

答：（1）公司实施股权激励目的在于进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司董事、高级管理人员、中层管理人员及核心技术（业务）骨干等人员，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。

（2）后续的营收增长目标：以 2022 年营业收入为基数，2023 年营业收入增长率不低于 10%，2024 年营业收入增长率不低于 20%，2025 年营业收入增长率不低于 30%。