

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：2023-143

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	国泰君安研究所机械组首席分析师：徐乔威 华创证券汽车行业首席分析师：张程航 鲁银基金：王秀祥 财经通讯社：肖良华
时间	2023年11月22日 15:00-16:30
地点	现场
上市公司接待人员姓名	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
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11月23日

投资者关系活动主要内容介绍：

本次调研活动首先由青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会秘书带领调研人员参观了公司生产车间及展厅，然后由董事会秘书、证券事务代表在会议室向参与调研人员主要介绍了公司基本情况、所处行业发展现状及未来发展趋势、公司近期生产经

营情况，以及公司未来产能规划与业绩，并进行相关沟通交流。

1、简单介绍一下公司基本情况

答：（1）公司基本情况

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。目前，法国子公司正在办理注册中。

（2）公司主要产品和客户

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，公司产品主要为汽车内外饰注塑模具，内饰模具包括汽车仪表板模具、门板模具、副仪表板模具、立柱模具等，外饰模具包括保险杠模具、格栅模具、扰流板模具、落水槽模具等。公司注塑模具主要用于汽车仪表板、副仪表板、门板、风道、手套箱、A 柱、B 柱、头枕、保险杠、格栅、行李架、落水槽、挡泥板、扰流板等汽车内外饰件的量产。

公司专注于汽车注塑模具的研发、生产和销售 20 年，主要客户包括延锋（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、奇瑞等新能源汽车品牌。

（3）公司技术研发

公司以产品和技术创新为核心，以市场需求为导向，形成了以自主研发为主、合作研发为辅的研发模式，建立了较为完善的研发管理体系、研发投入核算体系和研发人员培养体系。2020-2022 年，公司研发投入逐年增长。截至目前，公司已累计获得 7 项发明专利和 64 项实

用新型专利,公司自主研发物理微发泡模具技术、化学微发泡模具技术、低压注塑模具技术、CoreBack 注塑技术、Corein 注塑技术、高光模具技术、多色模具技术、IMD 模具技术、INS 模具技术、气辅模具技术、碳纤维板复合模具技术、模内装配模具技术、内/外分型保险杠注塑模具技术、麻纤维及其表皮复合模具技术、汽车模具智能化设计技术、薄壁注塑技术等多项核心技术处于国内领先水平,具有较强的行业竞争力,目前均已应用于模具制造,注塑产品已批量生产。

(4) 公司荣誉

公司连续多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”、国家高新技术企业、山东省认定企业技术中心、省级“环境特新中小企业”、山东省制造业单项冠军企业等诸多荣誉奖项。

2、目前行业的发展趋势如何? 行业是否有周期性, 在什么阶段?

答: 公司主要产品为汽车内外饰注塑模具, 为定制化产品, 其生命周期基本服从于客户产品的生命周期设计。行业发展趋势如下:

(1) 改革开放后, 中国汽车工业蓬勃发展, 加入 WTO 后, 中国乘用车完成了从跟跑到产销量全球第一的超越, 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。根据中国汽车工业协会公布的数据, 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%; 2023 年 1-9 月, 中国汽车产销分别完成 2107.5 万辆和 2106.9 万辆, 同比分别增长 7.3%和 8.2%。2023 年 1-9 月, 新能源汽车累计产销分别完成 631.3 万辆和 627.8 万辆, 同比分别增长 33.7%和 37.5%, 市场占有率达到 29.8%。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) 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。

3、公司市占率情况如何？目前主要竞争对手是谁？产品上有何竞争优势？公司和友商相比有何竞争优势？

答：据统计，每一款汽车大约需要内外饰模具 500 余套，价值约 8,000-10,000 万元。根据乘联会不完全统计，2021 年全年国内乘用车市场新车上市共有 384 款（不含改款），按照每款车型需要配置 9,000 万元内外饰模具计算，2021 年我国乘用车内外饰注塑模具市场规模约为 345.6 亿元（不含改款），公司 2021 年营收 6 亿元，市占率大约在 1.74%。目前，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。

公司专注于注塑模具的研发、生产与销售 20 年，产品主要是汽车内外饰模具，约占总收入的 87%。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数字化、自动化、智能化，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。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“模塑一体化”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。

4、公司目前产能如何？之前的募投产能建设情况如何？投入与产出情况？

答：公司首发募投“大型精密注塑模具项目”投入约 3 亿元，截至目前，已经陆续开始

投产。达产后产能预计在每年 1000 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。2023 年新增产能预计在 2025 年开始陆续确认收入。

5、公司产品的生产周期是多久？收入确认周期如何？

答：（1）生产周期：公司生产周期大多为 6~18 个月，平均生产周期约为 12 个月。

（2）收入确认周期：内单销售于客户最终验收合格后或未验收但超过约定的异议期限后确认收入，收入确认周期约为 5-10 个月，平均 6 个月左右。外单销售于模具完成出口报关时确认收入，收入确认周期约 1~2 个月。

6、在手订单情况如何？能否支撑产能增长？

答：目前，公司生产经营稳定，募投产能陆续释放，新接订单持续增长。截至 2023 年 9 月 30 日，公司注塑模具在手订单为 7.57 亿元，较上年同期增长 16.68%，其中新能源汽车注塑模具在手订单为 2.39 亿元，较上年同期增长 76.46%。公司目前在手订单充足。

7、公司主要生产设备来自哪里？

答：公司主要生产设备为 CNC、火花机，主要来源于国内外知名设备生产商，如意大利、日本、瑞士，中国台湾等国家和地区。此外，公司配备了先进的注塑验证设备，主要来源于恩格尔、海天、伊之密、震雄等国内外知名品牌。

8、当前产品用在新能源和传统燃油车的比例分别是多少？

答：2023 年前三季度，公司实现营业收入 41,902.67 万元，较上年同期增长 14.24%；其中，新能源汽车模具收入为 6,278.37 万元，同比增长 81.30%，占主营业务收入的 15.07%；传统燃油车模具收入为 34,866.97 万元，占主营业务收入的 84.93%。

9、公司产品汽车模具的单车价值量（单款车型）是多少？每套模具的使用寿命是多久？

答：据统计，每一款汽车大约需要内外饰模具 500 余套，价值约 8,000-10,000 万元，公司在每款车型上提供模具的套数不等，且差异较大。另，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。

10、23 年全年展望如何？

答：整体看，今年新接订单持续增长，截至三季度末，公司注塑模具在手订单为 7.57 亿元，较上年同期增长 16.68%，其中新能源汽车注塑模具在手订单为 2.39 亿元，较上年同期

增长 76.46%，占在手订单总数的 31.57%，预计 2023 年营收增长率不低于 10%。

11、全年的毛利率展望如何？18、19 年毛利率在 30%左右，目前 24%左右，未来是否有毛利率提升可能？

答：公司 2023 年前三季度综合毛利率为 25.34%，上年同期综合毛利率为 24.34%，同比提高 1.0pct。

公司 2018 年、2019 年主营业务毛利率为 34.41%、33.78%，由于 2017 年公司搬入新厂区并陆续购置多台 CNC 等机器设备，公司的加工制造能力得到显著提升，并接到更多大型化、复杂化的模具订单，因此公司销售注塑模具产品单价也相应有所提升，导致 2018 年、2019 度毛利率同比增加较多。随着公司经营规模的不断扩大，由于产量提升导致固定成本下降将在一定程度上使得公司毛利率有所提升。

2020-2022 年度，公司主营业务毛利率分别为 29.86%、22.04%、21.96%，主要原因系从 2020 年 1 月开始公司适用新收入准则，将发生的运费计入存货成本并在确认收入时结转至主营业务成本，剔除运费因素影响后主营业务毛利率分别为 32.72%、28.09%、28.19%，毛利率整体平稳略有小幅波动。

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。未来，公司主要通过优化费用管理、提高生产效率、加强外汇风险防范等措施提升毛利率。

12、公司营收海外占比较高，海外龙头客户有哪些？未来的发展方向是国内还是海外？国内客户拓展情况如何？

答：今年前三季度，公司外销占比进一步提升，占比为 77.5%。外销地区主要为欧洲、北美和泰国，海外客户主要包括延锋（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。

公司高度重视国内、国际两个市场。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。

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、小米、奇瑞等新能源车型。

13、公司在新材料领域的竞争优势是什么？主要客户是哪些？有哪些竞争对手？

答：公司“年产15万吨高分子新材料”项目，是公司为了丰富产品线，更好地满足下游客户对“模塑一体化”、“一站式采购”的服务需求而新增改性塑料的生产加工能力。项目实施后，公司将实现改性塑料的规模化生产，从而抓住汽车轻量化和新能源车的发展机遇，拓展新的利润点。未来，公司将持续推动技术创新，更深度地开发客户需求，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和原材料供应的“模塑一体化”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。这种差异化服务立足于汽车模具行业、占据独特竞争优势，可以提高公司综合竞争力及相关产品的市场占有率。

年产15万吨高分子新材料项目与公司既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，未来目标客户主要以现有客户为主，同时兼顾开拓新客户，实现“模塑一体化”增长。

改性塑料行业可比公司有会通股份、南京聚隆、普利特、道恩股份、国恩股份、金发科技、禾昌聚合、聚赛龙等。

14、公司人才措施有哪些？激励机制如何？管理人员和技术人员流失情况？

答：公司高度重视人才的培养与队伍建设，公司制定了《研发管理制度》、《技术中心研发人员绩效考核奖励制度》、《科技成果转化奖励办法》、《职工技能培训制度》、《优秀人才引进管理办法》等完善的研发考核和激励机制，充分发挥公司每个员工的聪明才智进行技术创新，并对员工及科研人员在设备技改、产品开发、课题攻关、科技成果转化等方面提出了切实可行的奖励机制，为公司持续创新提供了良好的制度和氛围基础。未来公司将进一步扩大人员规模、优化薪酬体系和激励机制，引进部分高级人才，提高公司综合竞争力。

公司为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，公

公司于 2023 年实施了股权激励计划。

公司管理和技术骨干人员稳定，公司技术研发人员平均从业经验 8 年，流失率较低。