

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：2023-146

<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	国海证券研究所固收分析师范圣哲、太平基金研究员邱培宇、广发基金研究员吴晓刚、华宝基金基金经理曾健飞、华泰资管研究员蔡轩、中泰资管投资经理王澜茜、先锋基金基金经理黄意球、巨曦资产基金经理徐冰玉、中资资管研究员胡迪、海通资管研究员卓怡霖、凯石基金研究员董璐、诺德基金基金经理徐娟、盈峰资本研究员高亚洲、东方基金研究员李金龙、金信基金基金经理蔡宇飞
<b>时间</b>	2023年12月4日 15:30-16:30
<b>地点</b>	线上会议
<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12月4日

投资者关系活动主要内容介绍：

**1、公司目前新能源客户的占比情况？主要是新势力客户还是传统油车客户拓展新能源业务？**

答：2023年1-9月，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%。

2023年1-9月，新能源车注塑模具收入中，传统燃油车客户占比58.8%，新势力客户占比41.2%。

**2、新能源车和燃油车的产品单车价值量差别大吗？哪些客户的价值量较高？**

答：据统计，每一款汽车大约需要内外饰模具500余套，价值约8,000万元-10,000万元，不管是新能源车还是传统燃油车，内外饰模具装备的价值均根据主机厂开发的车型的不同而不同，公司在每款车型上提供模具的套数也不等，且差异较大。

公司的汽车内外饰注塑模具为定制化精密产品，根据营销策略、销售成本、市场状况、技术和制造复杂程度制定定价策略，具体到每套模具，价格不等。不管是新能源车和传统燃油车，其使用的注塑模具在本质上没有明显的价格差异，只是受到各自车型定位及模具的大小、复杂程度、精密要求，及项目开发进度等指标影响而导致价格差异。

基于商业保密原则，公司为客户提供的模具价格等业务信息不便透露，敬请理解。

**3、近几年国外占比不断提高，以后公司的重心会是哪里？**

答：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。

**4、客户的下订单周期大概多久？**

答：近年来，随着汽车轻量化和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。客户根据自身新车型开发或旧车型改款的项目进度来安排订单，并没有固定的订单周期。

**5、有新车型的话需要新开发产品再次投标，还是之前客户会直接找过来？**

答：公司销售采用直销模式。早期，公司通过主动开发、整车厂介绍、客户介绍、行业

展会等方式与客户建立联系或进行初次合作，公司进入整车制造商的供应商认证体系后，逐步与客户建立长期稳定的合作关系。这是由于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，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；整车制造商为保证产品质量和供货时间，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。

一般情况下，下游客户在推出新车型后，会组织认证体系内的供应商在客户平台/系统内投标。但不排除某些项目因为时间要求紧、或者工艺要求等特殊原因，客户会通过议标的方式直接找长期合作的模具供应商。

**6、转债募投项目 15 万吨高分子项目，是都自用还是外售？自用的话是会降低成本吗？现在的这些材料是从外面买的吗？**

答：根据未来规划，公司“年产 15 万吨高分子新材料项目”自用占比 1.73%（主要用于研发或试模），对外销售占比 98.27%。公司塑料零部件业务主要为海泰科（泰国）公司生产，且客户为境外汽车零部件公司，海泰科（泰国）公司会根据客户指定的品牌和牌号要求选择和购买注塑原材料。

**7、产能扩展节奏如何？**

答：公司未来产能规划情况如下：

（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 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。

（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。

**8、如何看待毛利率持续压缩的问题？客户是否会年降？**

答：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。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。2022 年以来，美元及欧元先后进入加息通道，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。截至目前，公司没有被要求进行年降。

## 9、近期的股东减持？

答：公司严格遵守《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市规则》等相关法律法规，告知相关股东最新政策，要求其遵守相关规定，履行有关承诺，规范减持行为。公司也将严格按照深交所创业板上市规则、创业板规范运作指引等相关规定披露相关信息。