

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：2024-004

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	华安证券胡倩倩；东方基金孙法明； 东方基金李金龙；国联安基金张彩霞； 弘毅远方基金华佩琪；东方财富证券朱张元； 粤开证券刘晓菲
时间	2024年1月8日 15:30-16:30
地点	线上会议
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	2024年1月9日

投资者关系活动主要内容介绍：

1、行业景气度：汽车模具行业的发展趋势和机遇，尤其是在新能源汽车领域？海泰科的募投项目能否有效提升公司的产能和市场份额？预计未来公司的产能利用率和订单增长率会

## 如何变化？

答：（1）根据中汽协发布的数据，2022年，新能源汽车持续爆发式增长，产销分别完成705.8万辆和688.7万辆，同比分别增长96.9%和93.4%，市场占有率达到25.6%。2023年1-11月，新能源汽车产销分别完成842.6万辆和830.4万辆，同比分别增长34.5%和36.7%。市场占有率30.8%。新能源汽车高速增长是近年我国汽车行业的最大亮点，其市场情况已经从政策驱动转向市场拉动的新发展阶段，呈现出市场规模、发展质量双提升的良好发展局面。

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。一般情况下，新能源车的产品迭代周期（新款或改款推出速度）要快于传统燃油车。

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。

（2）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。

（3）截至2023年9月30日，公司汽车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%。未来，公司以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%。

## 2、毛利率：上游原材料价格情况，对毛利率的影响？

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。目前看，主要原材料价格稳中微降。

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。

### **3、竞争格局：海泰科在国内外汽车模具行业的地位和优势？如何应对来自国内外同行的竞争压力，尤其是在技术创新和产品质量方面？新材料对汽车模具行业的影响？**

答：（1）行业地位和优势

公司专注于汽车注塑模具的研发、生产和销售 20 年，已发展成为行业内颇具影响力的汽车注塑模具供应商。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。

自 2011 年开始，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”、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，公司也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。

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。

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。

（2）应对竞争压力

公司面临来自国内外同行的压力，将不断提升自身的核心竞争力，积极应对市场变化和

竞争压力，以实现持续、健康发展。采取的策略如下：

①提升技术水平：不断研发新技术，提高生产效率和产品质量，以满足客户对产品性能和品质的要求。同时，加强技术人才培养和引进，提升公司的核心竞争力。

②降低成本：优化生产流程，提高生产效率，降低生产成本。在采购原材料、生产、物流等环节采取有效措施，实现成本优化。

③拓展市场：积极开拓国内外市场，扩大市场份额。通过参加行业展会、拓展销售渠道、建立合作伙伴关系等方式，提高公司知名度和影响力。

④提高服务质量：加强与客户的前期沟通和售后服务体系建设，提高客户满意度。积极与客户沟通，及时了解客户需求，提供专业、周到的服务。

⑤优化人才结构：加强人才引进和培养，优化人才结构。建立完善的人才激励机制，激发员工的积极性和创造力。

⑥创新管理模式：不断探索和创新管理模式，建立科学、高效的管理体系。优化组织结构，提高决策效率和执行力。

### （3）新材料对汽车模具行业影响

新材料的应用对汽车模具行业有着深远的影响。随着科技的不断发展，新型材料如碳纤维、麻纤维、钛合金等在汽车制造中得到了越来越多的应用。这些新材料具有高强度、轻量化的特点，能够显著提高汽车的性能和效率，同时也给汽车模具行业带来了新的挑战 and 机遇。

首先，新型材料的应用推动了汽车模具行业的创新。为了满足新型材料的加工要求，模具制造商需要不断更新其制造技术和工艺。这要求模具行业不断投入研发，以解决新型材料加工中的技术难题，如高强度、高硬度、高耐热性等。在这个过程中，汽车模具行业将不断涌现出新的技术和产品。

其次，新型材料的应用也提高了对汽车模具行业的要求。新型材料的加工难度大，对模具的精度和寿命要求更高。这要求模具行业在材料选择、加工工艺、热处理等方面进行更加严格的质量控制，以满足生产高品质汽车的要求。

此外，新型材料的应用还促进了汽车模具行业与新材料行业的互动发展。为了更好地应用新型材料，汽车模具行业需要与新材料行业紧密合作，共同研发适合新型材料的加工技术和材料，推动新材料在汽车制造中的应用。

总的来说，新材料的应用对汽车模具行业的影响是积极的。它不仅推动了汽车模具行业的创新和发展，也促进了新材料和汽车制造行业的互动和融合。未来，随着新材料的不断涌现和应用，汽车模具行业将面临更多的机遇和挑战，需要不断创新和发展，以适应市场需求

和技术变化。

#### **4、新订单情况：新合同签订情况？开拓客户情况？如何保证公司的订单质量和交付效率？**

答：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。

公司技术人员参与客户前期开发过程，提供技术支持，高素质的管理团队、经验丰富的技术人才队伍建设保证模具质量的稳定性。公司在产品设计与制造、材料采购、工艺研究、服务团队等方面给客户的新品开发提供高性价比的项目管理服务，可以有效缩短开发周期、提高良品率和降低客户使用成本。通过提高生产管理的数字化、信息化等保证公司项目管理与客户沟通配合度高，保证交付效率。

#### **5、海外：海外项目布局地区？回款情况？地缘政治、汇率影响？下一步海外市场扩张、合作的计划？**

答：（1）近三年，公司外销收入平均占比超过 60%，今年前三季度，公司外销占比为 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。

（2）回款情况：今年前三季度，由于下游主机厂对供应商的付款政策收紧、欧元区维持 6% 的高水平利率，客户减少了银行融资，与此同时，公司自身减少反向保理业务的额度，导致回款变慢。但公司客户多为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司，应收账款出现坏账的风险相对较小，公司在期末已按账龄或预期信用损失对应收账款计提了坏账准备，且公司应收账款坏账准备计提比例高于同行业平均值，坏账准备计提充分。

（3）公司海外业务暂未受地缘政治因素影响，但会受到汇率影响。今年以来，人民币兑欧元、美元汇率适度贬值，公司前三季的汇兑收益为 156.4 万元，也在影响着产品毛利率企稳回升。公司针对境外汇率影响采取了以下应对措施：

①选择合理的外汇避险工具，降低汇率可能产生的不利影响；

- ②合理规划外币现汇存款规模，抓住外汇结汇的有利时机进行结汇，降低汇率风险；
- ③依靠技术创新，不断增加产品的附加值，提高产品议价能力；
- ④在具备条件的情况下，与外销客户约定以人民币结算。

(4) 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决方案与全面的优质服务。

## **6、转债：公司后期对转债的态度（下修，减持）**

答：首先，公司希望在转股期内进行转股；另，根据《青岛海泰科模塑科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》相关条款及中国证监会关于可转换公司债券的有关规定，截至目前，公司暂未触及下修、赎回等条款。后续如涉及需要披露的事项，公司会严格按照相关规定及时披露。

## **7、未来发展：针对汽车模具行业在新业态方面的新能源汽车，汽车智能化，汽车定制化三大趋势，公司有哪些发展战略？**

答：针对新能源汽车、汽车智能化、汽车定制化的大趋势，公司将制定全面、灵活的发展战略，以应对市场的变化和挑战。主要有以下几个方面：

(1) 技术创新：随着新能源汽车、汽车智能化、汽车定制化等趋势的发展，汽车行业对注塑模具的技术要求越来越高。公司将不断进行技术创新，提高模具的设计、制造和加工水平，以满足不断变化的市场需求。

(2) 品质保证：高品质的注塑模具是保证汽车零部件质量的关键。公司将不断提高产品质量，通过严格的质量控制和完善的品质保证体系，确保每一个模具都能达到国内外头部汽车制造商的高标准的要求。

(3) 定制化服务：汽车定制化趋势要求公司能够提供更个性化的服务，满足不同客户的需求。公司将进一步加强与客户之间的沟通，了解客户的需求，为客户提供定制化的服务和解决方案。

(4) 智能化生产：公司将不断引进/升级更先进的生产设备和技术，实现生产自动化、信息化和智能化，提高生产效率和降低成本。

(5) 绿色环保：公司高度重视并持续践行 ESG 理念，采用环保材料和工艺，使用清洁能源，降低能耗和减少废弃物排放，实现可持续发展。

(6) 国际化战略：为了更好地应对全球化的挑战和机遇，公司制定国际化战略，积极开拓国际市场，通过与国际客户的合作和交流，了解国际市场的需求和趋势。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，进一步开拓国际市场与客户黏度，提高公司在国际市场的知名度和竞争力。