

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：2024-146

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	青岛立心私募基金、瑞禾投资、望华卓越基金等机构调研人员及个人投资者共 18 名。
时间	2024 年 11 月 25 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
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	本次交流不涉及应披露的重大信息，详见下文。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 26 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”）董事会秘书梁庭波先生向参与调研人员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。

一、公司基本情况介绍

1、公司基本情况

公司创立于 2003 年，注册资本 8,474.8746 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 多年的不懈努力，公司发展成为行业内颇具影响力的企业。公司现有 5 家全资子公司：①海泰科模具成立于 2004 年，主要产品为汽车内外饰注塑模具，系公司主要生产经营基地；②海泰科（泰国）成立于 2019 年，主要产品为塑料零部件及模具维修，系公司在东南亚的生产基地；③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；④海泰科（安徽）成立于 2024 年，系海泰科新材料全资子公司，服务安徽、辐射长三角经济一体化；⑤海泰科（欧洲）于 2023 年在法国斯特拉斯堡设立，旨在实现市场开拓、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系海泰科布局欧洲市场，为公司完成国际化布局的重要举措。

2、公司主要产品和客户

公司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 多年，主要客户包括延锋（Yanfeng）、佛瑞亚（Foria）、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。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、比亚迪、奇瑞等国内主流自主品牌，以及理想、小鹏、蔚来、比亚迪、吉利、问界、小米等新能源汽车品牌。

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。

2020-2023 年，公司研发投入逐年增长。截至 2024 年 6 月末，公司已累计获得 20 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、一汽大众的“A 级模具供应商”或“众创楷模”奖、IAC 的“年度优秀供应商”或“最佳质量奖”，2016 年起成为佛瑞亚(Foria)的“全球战略供应商”。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。

二、互动交流问答

1、公司布局改性塑料业务的初衷？该项目进展情况和未来规划？目前订单及收入情况？对公司模具主业的协同效应体现？

答：（1）进入改性塑料行业的初心

公司作为汽车注塑模具行业的领头企业，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。“年产 15 万吨高分子新材料”项目是公司丰富产品线，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。

（2）项目进展和未来规划

年产 15 万吨高分子新材料项目目前处于建设期，预计 2025 年下半年开始试生产。该项目的目标客户主要以现有客户为主，同时兼顾开拓新客户，消化本次募投项目产能。本次募

投资项目目前已积累了部分意向客户，并与部分目标客户签署了框架合作协议。项目完全达产后预计平均每年实现销售收入 174,500.00 万元，净利润 7,368.15 万元。

(3) 与公司模具主业的协同效应

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。

未来，公司将持续推动技术创新，更深度的开发客户需求，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。

2、公司海外市场布局？

答：公司高度重视全球市场的布局和业务开拓，公司于 2019 年在泰国春武里府设立了海泰科（泰国）公司，其主要产品为塑料零部件及模具维修，系公司在东南亚的生产基地；公司于 2023 年在法国斯特拉斯堡设立了海泰科（欧洲）公司，旨在实现市场开拓、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，系公司布局欧洲市场，为公司完成国际化布局的重要举措。

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与客户黏度，提高公司在国际市场的知名度和竞争力。

3、泰国公司的经营情况及未来发展方向

答：海泰科（泰国）为公司汽车塑料零部件的生产基地，2024 年 1-9 月，汽车塑料零部件收入 7,003.29 万元，较上年同期增长 13.84%，占总营收的比重为 33.60%。近年来，公司持续加大泰国公司的投入，积极开拓东南亚市场，泰国公司目前的客户主要有延锋、Magna、Rochiling、Supavut、Thai Summit，预计 2024 年，塑料零部件业务将实现 8,000 万元营业收入，较 2023 年增长 12.33%。目前，泰国公司正在建设新厂房，预计 2024 年底可以投入使用，新厂房达产后，将实现 10,046.4 万元产值。

4、公司对汇率风险管理措施？

答：公司针对境外汇率影响采取以下应对措施：

- (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。

5、公司目前的产能利用率情况？预计 2024 年产能多少？

答：公司注塑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。公司通过益模生产管理系统监控各环节产能，实时调整计划，优化工艺，提高产能利用率，降低成本。目前公司总体产能利用率在 80%~85%。

公司首发募投“大型精密注塑模具项目”已于 2023 年投产，预计 2024 年产能约 700 套，以后年度模具产量将稳步增长，达产后产能预计在每年 1000 套左右。

6、公司 2023 年用于传统燃油车产品收入占比 84.48%，与公司 Tier 1 客户结构有关吗？未来传统燃油车与新能源车收入占比变化趋势？

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，一般需要 1~2 年甚至更长时间，公司 2023 年营业收入主要来源于 2021~2022 年的订单。

2023 年，公司新能源汽车模具收入为 7,318.89 万元，同比增长 67.01%；新能源汽车模具收入占营业收入的比例为 12.79%，占比同比增长 4.03%。

截至 2024 年 9 月末，公司在手订单 8.78 亿元，较上年末增长 14.81%。其中新能源汽车注塑模具在手订单为 3.06 亿元，较上期增长 21.12%；传统燃油车注塑模具在手订单为 5.70 亿元，较上期增长 17.06%。

未来，预计新能源汽车模具收入增长速度将高于传统燃油车模具收入。

7、目前模具主要是汽车模具，未来有拓展其他行业模具的计划吗？

答：公司于 2023 年开拓了 1 家储能客户，目前营收占比较少。未来，公司将以新增产

能为基础，持续聚焦主营业务发展，在原有传统燃油车及新能源汽车客户基础上，加大市场开拓力度，努力提升业务规模。