

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：2025-027

| | |
|----------------------|---|
| 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 | 万柏投资 许竹媛；潼晓投资 黄汪平；东海证券 张泓萁； 富荣基金 陈政龙；交银施罗德基金 庄旨歆；国投泰康信托 李立霞； 守朴资产 杜申春；高腾国际资管 吕栋；瞰瞻资产 符梦玲； 海通资管 徐弘；银华基金 华强；东北资管 邓辛凝；华安证券 胡倩倩。 |
| 时间 | 2025年3月17日 16:00-17:00 |
| 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 |
| 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 | 2025年3月18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”）董事会秘书通过线上会议的方式向参与调研人员介绍了公司的基本情况，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（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；⑤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。

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 9 月末，公司已获得 21 项发明专利和 64 项实用新型专利，公司自主研发的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、模具行业竞争格局？公司优势？

答：（1）行业竞争

模具行业呈现出比较明显的“大行业、小企业”格局特征，行业内企业规模普遍较小，模具产品以中低端为主，在大型、高精密注塑模具细分行业，有实力的竞争者也越来越少。

根据中国模具协会相关数据统计，在中国模具企业队伍中，占比 1% 不到的“重点骨干企业”和“出口重点企业”创造了中国模具近 20% 的销售总额。而在国际上，在德国 5000 家模具企业中的 100 家相对较大规模的企业实现了德国 90% 的模具产值；20 人以下的模具企业占 90% 以上，且为 100 家模具企业配套，形成了竞争有序，互补支撑的健康产业模式。在日本也是如此。

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，获客能力相对较弱。

(2) 公司优势

公司始终专注于注塑模具的研发、生产与销售，产品主要应用在汽车领域。汽车内外饰模具是公司的核心业务，近三年收入均占总收入的 80% 以上。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，提高海泰科在市场上的竞争力。

2、公司 2025 年的业绩预期？主要增长点来源？

答：公司未来业绩预期：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%。

业绩增长主要驱动因素如下：

(1) 汽车注塑模具业务：公司首发募投“大型精密注塑模具项目”已于 2023 年投产，2024 年及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。但汽车注塑模具属于高度定制化的产品，从设计、生产、交付验收，到最后的收入确认的期间较长，公司新增产能预计在 2025~2026 年陆续开始确认收入。

(2) 塑料零部件业务：目前，海泰科（泰国）公司正在进行二期厂房建设，预计 2025 年可以投入使用，新厂房达产后，将新增产值 1 亿元左右。

(3) 高分子新材料业务：公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”目前正处于紧张的建设期，预计 2025 年开始试生产，预计 2027 年完全达产。该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、公司未来毛利率的变化趋势？

答：（1）模具毛利率

公司主要产品为汽车内外饰注塑模具，属于高度定制化产品，毛利率均会根据模具的大小、精密性高低、复杂程度，及客户工期安排等因素出现一定的波动，近年来，随着下游汽车市场竞争日趋激烈，且公司首发募投项目完工投入使用，厂房、设备折旧及人工费增加，公司预计未来毛利率将略有小幅下降，公司也将通过降本增效、合理控制费用等保持合理的利润率。

（2）塑料零部件毛利率

在 2024 年扩产前，泰国公司塑料零部件业务客户较为单一，且毛利率受单一客户排产计划的影响而出现波动，未来，随着客户的不断增加，预计塑料零部件的毛利率将企稳回升。

4、2024 年三季度营业总收入增长但利润同比下降，原因是什么呢？

答：2024 年三季度，公司实现营业收入 50,899.60 万元，较上年同期增长 21.47%，营业收入增加主要受益于上游客户新车型开发与旧车型改款速度的加快，公司订单持续增加。

2024 年三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3,071.67 万元，较上年同期下降 0.64%。主要受首发募投“大型精密注塑模具项目”投产后尚未产生足额收益以覆盖新增的运营管理费用、实施股权激励计划、发行可转换公司债券使得有息负债规模增加、公司对存货计提跌价等因素影响。

5、2024 年三季度模具业务的收入增量比较大的有哪些客户？未来收入增量来源？

答：2024 年三季度，公司实现营业收入 50,899.60 万元，较上年同期增长 21.47%，营业收入增加主要受益于上游客户新车型开发与旧车型改款速度的加快，公司订单持续增加。其中，新能源汽车注塑模具收入增量较大，2024 年 1-9 月，新能源汽车注塑模具营收 11,835.75 万元，较上年同期增长 88.86%，占总营业收入的比例为 23.25%。未来，预计新能源汽车模具订单和收入占比将会增加。

6、前五大客户营收占比是否下降？

答：近三年，公司前五大客户营收占比均为 60% 以上，预计变化不大。由于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。

7、公司在手订单规模？

答：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%。

8、公司的新能源汽车客户有哪些？是直接供货吗？公司给小米汽车提供多少套模具？

答：公司专注于汽车注塑模具的研发、生产和销售 20 多年，公司产品已广泛应用于各品牌的新能源汽车，包括通用、大众、奥迪、奔驰、福特、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。

公司采用直销模式，订单主要来源于 tier 1，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）等国内外知名汽车内外饰件企业，tier 2 的订单占比较少，另有部分新能源汽车模具订单是与主机厂直接合作，比如吉利、比亚迪。从 2024 年 1-9 月接单来看，tier 1 订单占比约 87%，主机厂订单约 12.5%，tier 2 订单占比约 0.5%。

近年来，公司陆续为小米汽车提供部分内外饰注塑模具，部分产品已交付并确认收入，但该收入占年度总营收的比例较低。鉴于商业保密原则，公司不方便透露与客户合作的具体信息。

9、公司的国际市场布局？

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，公司将有序在欧洲、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。

10、外销的毛利率是高于内销的，这是什么原因造成的呢？

答：公司主要产品为汽车内外饰注塑模具，外销的主要地区为欧洲等发达地区。外销毛利率高于内销的原因如下：

（1）欧洲地区汽车工业发达，客户对模具的技术标准、质量要求更高，更注重长期合作的稳定性，因此愿意支付溢价。而国内市场竞争激烈，客户更倾向于压低价格，导致内销毛利率被压缩；

（2）外销产品附加值较高，国外客户对模具的精度、寿命、材质要求更严格，技术门槛高，公司议价能力更强，而国内市场竞争激烈，价格战普遍。

11、泰国和欧洲子公司当前营收占比及盈利状况如何？

答：2024 年 1-9 月，海泰科（欧洲）公司暂无营收；海泰科（泰国）公司营业收入为 7,601.72 万元，占总营收的比例为 14.93%，净利润为 1,325.45 万元，占总利润比例为 43.11%。

12、美国关税现在对公司的影响？

答：公司产品外销出口地主要为欧洲等发达国家或地区，2024 年 1-9 月，公司出口美国的营业收入为 2,644.24 万元，占总营业收入比例为 5.2%，占比较少。公司在销售报价中充分考虑关税影响，且部分出口商品税款由国外客户支付。综上，美国政府关税政策的变化，对公司的整体影响相对较小。

13、公司后期对转债的态度是怎样的呢？有下修的计划吗？

答：公司可转债的存续期至 2029 年 6 月 26 日，公司将根据二级市场情况、公司股价走势及预期、转股情况等因素，积极促进可转债在转股期内完成转股。