

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：2025-064

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： |
| 参与单位名称及人员姓名   | 中邮基金邢儒风；首创自营李允；<br>太平洋证券资管罗一夫；国信资管陈嫣然；<br>深高投资闫韦达；浙商证券陈婷婷；<br>中信保诚基金刘然；浙商资管刘岩；国盛固收王素芳。                                                                                                                                                                                  |
| 时间            | 2025 年 5 月 23 日 15:00-16:30                                                                                                                                                                                                                                             |
| 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                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 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 5 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、车灯模具等。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、车灯等汽车内外饰件的量产。

公司是延锋（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的模具供应商，主要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。近年来，公司研发投入逐年增长。2024 年，公司研发投入 2,833.12 万元，占营业收入比例

4.17%，较去年同期增长 15.34%。2024 年，公司取得专利合计 29 项，发明专利 19 项，实用新型专利 10 项。截至 2024 年末，公司取得专利合计 98 项，其中发明专利 26 项，实用新型专利 72 项。2024 年公司新增的 8 项核心技术，不仅体现了公司的研发水平有了较大提升与高度，也将为公司今后在生产工艺、新材料结合、产品质量，及节约生产成本等方面奠定较为领先的基础，为公司积极发展新质生产力实现高质量发展奠定技术基础。

在注塑模具方面，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、Tandem Mold（一机双模）注塑模具技术、玻璃纤维板一体注塑成型技术、带海绵层低压注塑模具技术、PC+IME+PUR 复合成型技术等多项核心技术等处于国内领先水平，具有较强的行业竞争。

在改性材料方面，公司自主研发核心技术包括适合微发泡注塑聚丙烯材料技术、高光泽 PC+ABS 塑料合金技术、免喷涂 PC+ASA 塑料合金技术、高疲劳强度玻璃纤维增强尼龙技术等，均处于国内领先水平。目前青岛已建成年产 3 万吨/年的中试生产基地，安徽合肥生产基地将于 2025 年年底投产，达产后公司改性材料业务合计产能将达 15 万吨/年。截至目前，公司改性材料业务已实现小批量供货，整体营收占比较低。未来，公司改性材料业务板块主要产品包括改性聚丙烯（PP）类、改性聚苯乙烯类（ABS）、改性工程塑料类及其他（改性 PA6、PA66、PC/ABS、PC/ASA 合金、ABS/PMMA 合金、PEEK 等）三大类。主要应用于汽车零部件、电子电器、航空航天、国防军工、动力和储能系统、充电桩、5G、医疗、机器人等领域。

#### 4、公司荣誉

依托强大的客户资源网络，公司在汽车模具行业树立了良好的品牌形象，享有较高的市场知名度和行业影响力。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”、延锋的“协同共进奖”或“优秀模具质量奖”，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“专精特新中小企业”、山东省制造业单项冠军企业等诸多荣誉奖项，

公司系汽车注塑模具行业内的知名供应商。强大的客户资源和品牌优势有效推动公司新业务的开展和产品品质的提升，实现产品生产的规模化和集约化，并切实保证公司生产销售的稳定性和安全性，显著增强公司的盈利能力和抗风险能力。

## 二、互动交流问答

### 1、给小米合作的模具数量及价值？未来会继续增长吗？

答：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。请广大投资者注意投资风险。

公司内外饰注塑模具产品已广泛应用于理想、小鹏、蔚来、比亚迪、吉利、问界、小米等新能源汽车品牌。2024 年，公司应用于新能源汽车的产品收入为 1.66 亿元，同比增长 126.21%，占总营业收入的比例为 24.39%，占比增长 11.60 个百分点。预计未来新能源汽车相关产品收入将继续增长。

### 2、模塑一体化解决方案的逻辑是什么？别的友商是不愿做还是不能做？

答：公司作为汽车注塑模具行业的头部企业，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。公司通过“模塑一体化”，打造差异化竞争优势。传统模式中，材料配方与模具设计往往割裂，导致试模次数多、成本高、周期长。而海泰科从前期项目设计、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“模塑一体化”的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。

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。造成这一局面的主要原因就是在大型、高精密注塑模具细分行业存在着行业壁垒：

#### 1) 技术与人才壁垒

注塑模具属技术密集型产品和定制化产品，对企业的设计研发水平、生产加工精密度、专业技术人才储备有很高要求。持续的技术创新和产品迭代是注塑模具企业保持竞争力的关

键。随着人们对安全、舒适、节能环保等方面的要求越来越高，以汽车主机厂商为代表的下游客户对零部件供应商和模具产品的性能、质量要求也更为严苛，而新产品的开发周期逐渐缩短。模具制造企业必须准确把握下游产业的发展趋势，持续跟踪和吸收行业前沿技术，通过不断的技术积累，以丰富的技术储备和完整的制造工艺体系，更好满足客户需求。新公司由于缺乏长期技术积累，很难在短时间内具备行业发展要求的设计和制造技术水平。

## 2) 品牌与客户壁垒

下游汽车厂商对模具的技术和产品质量有自己的标准体系，一旦选定供应商，倾向于长期合作，呈现出较高的客户粘性。更换替代供应商往往意味着变更自己的技术质量标准体系，特别是在新车型开发周期缩短的情况下，引进新的供应商，很可能因为未能按时交付，或者设计风格、工艺要求不符需求，影响到新车型的开发上市进度。考虑到模具产品性能的稳定性和可靠性，汽车厂商在选择模具供应商时一般会选择规模较大、技术实力较强的有一定品牌影响力的企业。经过一段时间的磨合，整车厂和模具企业形成一种紧密合作关系，在后续同类新增和改造项目中，整车厂会优先考虑有稳定合作关系的供应商。新进入者由于缺乏市场和品牌积累，短时间内很难进入汽车厂商的供应链。

## 3) 管理壁垒

模具制造大多是针对特定用户的个性化生产，属典型的离散制造，产品种类多，生产周期长，活化劳动比重大，平衡生产和企业管理的难度大。不同客户对模具的技术、产品规格、工艺精度和交付期限要求往往差异很大，生产商必须具备较高生产组织和管理水平，以适应“精、专、特”的发展要求。模具企业需要在较短的时间内高效组织研发、设计、生产和检验等部门力量，并在原材料采购、销售订单管理、作业流程管理和装配试模等环节采取精细化管理，通过更高的综合管理效率，提升企业竞争力。新进入模具行业的企业，短期内难以组建起高效的管理团队和稳定的管理机制，较难获得客户的认可。

## 4) 资金壁垒

注塑模具行业具有固定投资较大、制造交付周期较长的特性，属于资金密集型行业。在建厂初期，企业需要购买专用生产加工设备，因为对精密加工设备的可靠性和稳定性要求高，目前主要从国外进口，价格昂贵，通常单台设备售价高达数百万，需要较多资金投入。由于订单获取、设计、生产、发货到最终销售回款需要经历较长时间，所以对企业的生产营运资金需求较大。随着行业竞争的加剧，企业在技术、设备和人才等方面的投入也越来越大。因

此要求进入本行业的企业具有较强资金实力。

综上，模具行业内有能力从研发、设计、生产到销售，提供一整套配套服务的模具企业为数不多，更多企业只能面向特定需求生成一种或几种模具，发展空间有限。资金充足、设备先进、技术和研发能力强的企业订单需求逐年增加，业务规模逐年增大，客户数量随之增加；而那些无法实现大额资金周转，产能无法满足客户特定需求，并且技术研发能力弱，无法通过提高技术实现成本下降的企业规模将无法保持持续增长。因而在市场化程度较高的模具行业，只有那些资金投入较大，具有较强研发能力，通过技术创新降低成本，加强与下游客户配套能力的企业才能在激烈的市场竞争中不断成长。

### **3、新增产能如何消化，如何提高市占率？**

答：公司新增产能的消化以市场需求为导向，短期内优先聚焦高附加值订单，中长期通过技术壁垒构建与全球化布局实现可持续发展。

1) 优化产品结构与市场定位，聚焦高附加值产品，针对汽车轻量化趋势，优先生产复杂的大型精密注塑模具订单，满足新能源汽车、高端车型的需求，瞄准高附加值市场。

2) 布局海外市场，公司于 2023 年设立海泰科（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。

3) 提升生产效率，公司首发募投“大型精密注塑模具项目”引入了先进的自动化生产线及 MES 系统，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，降低单位成本。

4) 深化客户合作，加强与全球优质客户之间的技术合作，参与用户产品前期开发和新材料、新工艺的研发应用，提供模具开发一体化服务，锁定长期订单。

5) 产业协同发展，公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”建成后，公司将新增改性塑料的生产加工能力，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，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。

### **4、公司 peek 材料的技术储备是否开始产业化？**

答：目前公司仅在轻量化高分子材料解决方案（主要包括 PEEK-CF50、PEEK-SL20 和 PEEK-HT300 等材料）进行了相应的技术储备，公司通过在 PEEK 材料中创新性添加 50%

碳纤维、PEEK+石墨和陶瓷纤维+碳纤维，进一步提升 PEEK 材料性能，实现产品轻量化、自润滑、耐高温等性能。这些技术暂未产生相关业务订单和收入，请广大投资者注意投资风险。

#### **5、公司未来业绩增长驱动因素？**

答：公司未来业绩增长驱动因素如下：

（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 17.45 亿元，净利润 7,368.15 万元。

#### **6、对可转债转股的态度是怎样的？**

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。

#### **7、当前关税政策对公司出口业务的影响？**

答：公司主要外销客户集中在欧洲地区，2024 年公司外销收入占比 60.97%，其中对美国销售收入占比 3.93%，营收占比较小。截至 2025 年 3 月末，公司对美国的在手订单金额约 601 万元，订单金额较少。且公司在外销报价中充分考虑关税影响，部分出口商品税款由国外客户支付。综上，美国关税政策的变化对公司出口业务影响较小。