

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：2025-080

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：
参与单位名称及人员姓名	上海惠璞投资徐克、刘伟恒； 天风资管许磊涛； 钧山资管敖焱杰；德裕家办周承运；上海证券葛博威； 招商证券林于霞、刘劲松。
时间	2025 年 6 月 27 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 证券事务代表魏秋香
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 6 月 27 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。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、目前中美关税摩擦对公司是否有影响？

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 年一季度末，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。

2、公司应收账款及库存商品规模逐年增加的具体原因是什么？

答：（1）应收账款增加的原因

截至 2025 年一季度末，公司应收账款余额较上年末增加 6,410 万元，一是 2025 年一季度注塑模具实现收入 15,811 万元，收入同比增长较快，因注塑模具的回款按合同约定的周期时间执行，对应的应收账款余额会增加。二是近年来，受到俄乌战争及汽车行业大环境的影响，外销客户的账期略有延长，进而在一定程度上影响回款进度。

目前，公司主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商或者上市公司，资信状况良好，发生坏账损失的风险较小。

（2）库存商品规模增加的原因

截至 2025 年一季度末，公司存货较上年末增加 2282 万元，主要是由于随着经营规模和订单持续增长，公司在产品与库存商品（主要是发出商品）亦随之增加。受益于行业较高景气度及公司首发募投项目产能逐渐释放，公司订单持续增加。截至 2025 年一季度末，公司在手注塑模具订单 9.80 亿元，较上年末增加 4.48%。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，生产周期大多为 6~18 个月，验收周期大多在 6-12 个月，对于这种高定制化产品，在手订单的增加使得存货的规模也随之增加。

3、公司年产 15 万吨高分子材料毛利率如何？未来客户是否已经确定？

答：公司年产 15 万吨高分子材料项目全部达产后，其毛利率预计 12%左右。目前，公司高分子材料业务尚处起步阶段，客户群体还处在开发和培养过程中，但公司已向某些客户实现小批量供货。

未来，公司将抓住汽车轻量化和新能源车的发展机遇，加强与下游汽车零部件客户的技术交流及合作，为客户提供注塑模具和改性塑料的产品和技术服务，以满足客户对“模塑一体化”、“一站式采购”的服务需求。同时，公司改性塑料业务团队也在积极开拓其他行业客户。

4、公司对汇率波动及原材料价格波动是否有应对策略？

答：（1）针对汇率风险，公司制定了以下应对措施：

- 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。

（2）针对原材料价格波动风险，公司应对措施如下：

公司主要原材料模板、模架为模具钢制品，属于价格波动频繁的大宗商品，对经济环境变化、铁矿石和国际局势等外部因素变动的敏感度较高。公司与供应商签订年度长协合同，有效规避价格波动风险。对于其他原料采购，公司采购人员按照采购流程询价、比价，有较多的定价主动权。

成本端的规模效应明显：首先在供应商看来公司属于优质客户；其次，在供应商看来公司的客户主要为国内外知名的零部件厂商或主机厂等，均属于优质客户。随着公司业务规模的扩大，公司原材料的采购数量也增加，可选择的供应商也更多，在议价、付款周期、质量和服务上，可优先选择优质的供应商合作，成本端的规模效应更明显。

5、模具产品与新材料业务未来的收入及业绩拆分？

答：（1）模具产品

2024 年，公司模具收入 5.86 亿元，预计 2025 年将实现增长。一是受益于行业较高景气

度，公司订单持续增加，营业收入不断增长；二、公司首发募投项目投产后，产能逐步释放，达产后产能预计在每年 1000 套左右，新增产能将于 2025~2026 年陆续开始确认收入。

（2）新材料业务

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 年年底前投产，达产后公司改性材料业务合计产能将达 15 万吨/年。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，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、公司新材料可以用在低空飞行器上吗？未来的业务如何开拓？

答：公司改性高分子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。

目前，公司在青岛已建成年产 3 万吨/年的中试生产基地，公司改性材料业务已实现小批量供货，但产品暂未应用在低空飞行器上。

未来，公司将密切关注低空飞行器等新技术、新产品的行业进展，加大相关技术和产品的研发，争取抓住相关产品的产业化机会。