

证券代码：301022
债券代码：123200

证券简称：海泰科
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：2023-112

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	西南证券量化投资研究员：向旭晨 西南证券中小盘分析师：马嘉城
时间	2023 年 8 月 29 日 15:00-17:00
地点	青岛市城阳区棘洪滩街道锦盛二路 66 号
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	2023 年 8 月 31 日

投资者关系活动主要内容介绍:

1、公司今年二季度毛利率和净利率环比改善的原因是什么？

答：（1）公司今年二季度综合毛利率为 24.18%，一季度综合毛利率为 22.58%，环比提高 1.6pct。主要原因：公司主要产品为汽车内外饰注塑模具，且外销占比在 70%以上，今年以来伴随美元及欧元不断加息，外币持续升值且幅度较大，使得公司外销收入增长且毛利率有所上升。

（2）公司第二季度净利率 11.48%，第一季度净利率 8.50%，净利率环比提高 2.98pct，主要因为外币持续升值且升值幅度较大引起毛利率提升，同时二季度公司优化费用管理，使得销售费用、管理费用、研发费用环比一季度下降 3.4pct，及应收账款汇兑收益增加导致财务费用环比下降 3.45pct，综上原因使得二季度净利率有所改善。

2、上半年海外收入占比多少，汇兑损益贡献度如何？

答：公司上半年海外收入为 19,999.56 万元，占主营业务收入的 73.34%。受欧元、美元等主要货币汇率持续升值影响，公司注塑模具海外收入的合同金额与收入确认金额相比，收入确认金额取得了汇兑收益 809.17 万元，使得注塑模具毛利率上升了 2.64 个百分点。

3、应收账款去年上半年 2.3 亿，今年上半年 3 亿，高于营收增速，有没有减值风险？

答：今年上半年，公司应收账款约 3 亿元，高于当期营收 2.7 亿元，主要是受客户 Plastic Omnium（彼欧）、SMG（萨玛）等客户回款变慢影响，使得今年较去年同期新增 1 年内应收账款 6,800 万元。新增原因为下游主机厂客户对供应商的付款政策收紧，及公司减少反向保理业务的额度，导致应收账款回款较少所致。

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。

4、可转债项目目前的投资进度如何，是否符合预期？是否仅仅是为了将来增加营业收入的规模？

答：（1）目前，公司年产 15 万吨高分子新材料项目进入前期厂房设计、施工招标、主

要生产设备询价定制阶段，项目总体进度符合预期。

(2) 公司主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，在材料注塑成型方面积累了丰富的经验，熟悉客户试模及量产中对注塑原材料的性能要求与技术指标，在改性塑料的技术研发、试验手段等技术方面具有独特优势。公司目前掌握多个改性塑料相关的核心技术，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。公司年产 15 万吨高分子新材料项目与公司既有模具业务均属于汽车零部件领域同一产业链，本次募投项目属于同一产业链的向上延伸，两者均面向同一客户群体和目标市场。本次发行募集资金投资项目与前次募集资金投资项目均符合公司主营业务的发展方向，与公司的生产经营、技术水平、管理能力相适应，符合公司发展业务规划，这不仅有利于公司未来营业收入规模的增大，也有助于巩固公司在行业中的地位，提高公司的盈利能力，加强公司的综合竞争实力。

5、公司上半年新能源车业务营收快速增长，主要是下游哪些客户带来的需求？是什么产品？

答：目前，公司汽车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、小米等新能源车型。其中公司与长城、吉利、比亚迪、高合采取直接合作的模式。

今年上半年，公司新能源车业务营收快速增长，主要是客户 GRAMMER AG (格拉默)、比亚迪、SMP、长春一汽富维等主要客户的需求增加。主要产品为内饰仪表板，外饰保险杠、格栅等产品类型快速增加。

6、目前研发团队的情况？

答：公司始终坚持以技术为先，通过优化产品性能、严格的质量管控为客户提供优质的产品服务。公司拥有独立的研发体系，并自主培养研发人员。截至 2023 年 6 月末，公司研发人员 95 人，目前公司研发团队稳定。公司为建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司核心技术（业务）骨干等人员，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，在充分保障股东利益的前提下，公司决定实施 2023 年限制性股票激励计划。

截至 2023 年 6 月末，公司已累计获得 4 项发明专利和 61 项实用新型专利，在双色注塑成型、低压注塑成型和嵌件注塑成型技术，以及模具热流道应用技术、高速多腔模具应用技术等领域取得了较大突破，并已形成了包括物理发泡模具技术、化学发泡模具技术、多色模具技术、模内装饰注塑（IMD/INS）技术、低压注塑模具技术核心技术在内的具有较强竞争力的多项专有技术。该等核心技术均来源于自主研发，已用于公司注塑模具产品。

7、目前新能源车和燃油车的产品迭代周期分别是多少？

答：公司汽车内外饰注塑模具产品为定制产品，产品的生命周期基本服从于客户产品的生命周期设计。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。

8、今年汽车内、外饰注塑模具哪块增长较快？

答：今年汽车内饰注塑模具收入与去年同比增长 0.24%，增长幅度较小。汽车外饰注塑模具比去年同期增长 201.88%，增长幅度巨大。其中外饰模具保险杠同比增长 633.71%，主要由于公司在 2022 年与客户 Plastic Omnium（彼欧）、SMG（萨玛）签订的保险杠业务增加。

9、宁波方正正在毛利率方面跟公司似乎有差距，原因是什么？

答：根据两家公司公告披露，今年上半年公司汽车注塑模具毛利率 24.6%，宁波方正模具毛利率 14.99%。

首先，海泰科、宁波方正由于各自战略规划、销售重点覆盖区域、客户选择等方面存在差异，使得两家公司在具体客户方面存在一定差异；其次，毛利率波动主要受行业景气度、

产品结构、客户结构、销售单价、汇率波动、材料成本、人工成本、折旧等因素影响；再次，由于模具属于非标准定制化产品，不同模具在产品规格大小、材质要求、技术复杂程度、交付周期等方面存在差异，由此导致毛利率也存在一定差异。

10、公司目前在手订单情况如何？

答：目前，公司在手订单充足。截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单为 7.2 亿元，较上年同期增长 11%。

11、下游客户有没有压价行为？

答：公司主要产品为汽车内外饰注塑模具。公司采用“以销定产”的生产模式。但由于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，因此，不同模具的单位售价差异较大。目前公司已有完善的报价体系，具有所销售产品的完整销售定价权，定价方式为成本加合理的利润。