

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：2024-056

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	中金银海（香港）基金有限公司总经理兼基金经理雍心 金泰证券区域合伙人张丽红 中信证券基金经理宋敏敏 国泰君安证券股权客户部执行董事徐克 启林私募基金经理陈寒建 齐豪企融科技总经理任帅 景程私募基金（上海）有限公司基金经理李军 景程私募基金（上海）有限公司基金经理左小云
时间	2024年4月26日 15:30-16:30
地点	公司办公楼三楼证券部会议室
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	见下文
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月29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”）董事会秘书带领调研人员参观了公司生产车间及展厅，然后由董事会秘书、证券事务代表在会议室向参与调研人员主要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。

1、简单介绍一下公司基本情况

答：（1）公司基本情况

公司创立于 2003 年，注册资本 8320 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（法国）成立于 2024 年，系海泰科布局欧洲市场，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）、佛吉亚（Faurecia）、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。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、奇瑞等国内主流自主品牌，以及理想、小鹏、蔚来、Rivian、比亚迪、吉利、问界、小米、奇瑞等新能源汽车品牌。

（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 2023 年末，公司已累计获得 7 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 Faurecia 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。

2、汽车注塑模具行业的发展趋势和机遇？

答：（1）汽车行业发展情况

2023 年，全球汽车产销数据呈现出积极的增长态势，同比增速达两位数，产销量分别为 9,355 万辆和 8,918 万辆。汽车工业庞大的产销规模为上游汽车模具行业提供巨大的市场空间。

2023 年，归功于下半年经济环境超预期恢复，以及汽车厂商们大规模以价换量的策略，我国汽车产销数据表现强劲，根据中汽协的统计数据，2023 年我国汽车产销量首次突破了 3000 万辆，产销量分别为 3,016 万辆和 3,009 万辆，同比上涨 11.62%、12.02%，连续 15 年稳居全球第一；2023 年我国汽车整车出口也创下了新高，全年出口销量 491 万辆，同比增长了 58%，首次跃居全球第一。

基于我国庞大的人口基数、较低的人均汽车保有量和整车出口量的稳定增长，未来我国有望继续领跑全球，长期保持全球第一大汽车产销国地位。

（2）汽车注塑模具行业发展情况

随着全球汽车产业的蓬勃发展，新车型开发和旧车型改款速度的加快，特别是新能源汽车的普及推动，汽车注塑模具行业迎来了前所未有的发展机遇。主要如下：

①从市场角度来看，随着全球排放及油耗法规的进一步加严，汽车减重成为了具有现实意义的目标，这进一步提升了塑料在汽车材料领域的市场占比，汽车注塑模具行业也因此受益，其应用品类和范围进一步扩大，行业规模也随之不断增长。我国汽车注塑模具市场总产值已超过 500 亿元人民币，预计未来几年内将持续保持高速增长。

根据中国汽车工程学会发布的《节能与新能源技术汽车路线图》，预计到 2030 年新能源汽车整车质量将比 2015 年降低 40%，而减重最直接的方式就是汽车零部件的塑料化。所以在汽车轻量化发展趋势下，汽车塑料零部件市场有很大发展空间，从而带动汽车注塑模具的发展。

②在技术水平方面，汽车注塑模具行业也在逐步提高。新材料、新工艺的引入促使汽车注塑模具行业产生了巨大的变革。例如，喷涂成型技术、高光电镀技术的应用大大提高了汽车注塑模具的表面质量，使得产品的外观更加美观；同时，新材料的使用使得汽车注塑模具具有更高的强度和耐磨性，提高了产品的使用寿命。

③在政策驱动方面，政府对模具工业的发展高度重视，出台了一系列支持政策，旨在加速模具工业的转型升级，提升我国制造业的整体水平。这为我国汽车注塑模具行业的发展提供了有力的政策保障。

总的来说，随着技术的不断进步和市场的不断扩大，注塑模具行业有望在未来继续保持高速发展态势。然而，尽管汽车注塑模具行业面临着良好的发展机遇，但市场竞争也日趋激烈。只有不断提高产品质量和技术水平，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

3、汽车注塑模具行业是否有行业壁垒？

答：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。

4、公司的竞争优势有哪些？

答：公司自成立以来，一直专注于注塑模具产品的研发、设计、制造和销售，经过 20 多年的稳健经营和快速发展，积累了丰富的产品研发、生产和项目管理经验，打造了一支技术过硬、质量稳定的研发、生产和项目管理团队，拥有数量庞大的稳定、优质客户群体。具体如下：

（1）技术研发优势

公司自主研发了多项汽车注塑模具核心技术，拥有多项自主知识产权，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、低压注塑模具技术等多项行业领先技术。公司逐年提高研发投入，2023 年，公司研发投入 2,456.35 万元，占 2023 年营业收入的比例为 4.29%。截至 2023 年末，公司已获得 7 项发明专利和 64 项实用新型专利。拥有山东省省级技术中心、山东省制造业单项冠军、省级“专精特新”中小企业、青岛市企业工程中心、青岛市工业设计中心等多项荣誉。

公司研发技术人员在注塑模具等相关领域具有较强的专业水平和丰富的行业经验，为公司从事模具行业的研发和生产奠定了坚实的基础。随着公司经营规模的提升及研发激励机制的逐步完善，公司研发技术团队规模逐步扩大，且有效降低了公司核心技术人员流失风险，已形成一支技术力量雄厚、富于创新、团结稳定的技术团队。2023 年，公司研发技术团队稳定，核心技术人员未发生重大变动。截至 2023 年末，公司共有员工合计 867 人，其中研发技术人员 156 人，占公司员工总数 17.99%。

（2）制造工艺优势

公司积极开展新型工艺技术的研究、开发，初步形成了“订单管理—模具设计—工艺规划—制造加工—在线监测—研配组装—试模验证—模具优化”这一成熟可靠的产品生产控制流程。

公司凭借在注塑模具领域 20 多年的积累和沉淀，自主研发出标准设计制造工艺流程，建立起完备的设计数据库，在模具产品设计、生产中广泛使用 CAD、CAE、CAM、模流分

析等先进软件工具，提高了汽车模具综合设计和制造效率。引进先进加工装备和检测设备保障模具加工能力，公司进口大型五轴深钻孔机、高速铣床、双头火花机和镜面火花机等国际先进加工装备，以及从 160 吨到 4,000 吨不等的十余台注塑机，定制开发电极自动检测系统和 OMV 在机检测系统。依托强大的产品设计和制造能力，公司能够深入的参与整车厂新车型的研究开发，从而为获取客户订单提供有力保障。

（3）客户资源与品牌优势

公司凭借强大研发实力、领先的技术水平、严格的质量管控和良好的服务，经过 20 多年的稳健经营和快速发展，目前已经形成并拥有数量庞大的稳定、优质客户群体。公司是佛吉亚（Faurecia）、萨玛（SMG）、埃驰（IAC）、安通林（Grupo Antolin）、延锋（Yanfeng）、彼欧（Plastic Omnium）、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、保时捷、雷诺、福特、奔驰、宝马、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，长城汽车、长安汽车、吉利汽车、奇瑞汽车等国内主流自主品牌，以及理想、小鹏、蔚来、Rivian、比亚迪、吉利、问界、小米、奇瑞等新能源车品牌的生产。

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 2016 年起成为 Faurecia 的“全球战略供应商”，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”和“最佳质量奖”、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”等诸多荣誉奖项。

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。

（4）产品质量和交付优势

在质量管控上，为满足整车厂对零部件产品安全性、可靠性、绿色环保等指标的要求，公司先后通过了 ISO 9001 质量管理体系、ISO 14001 环境管理体系和 ISO45001 职业健康安全管理体系认证，公司在管理和产品生产、检测过程中全面执行 ISO 等国际标准和大众汽车、福特汽车等全球主要汽车制造厂商的技术标准。公司的模具产品凭借高精密度、高稳定性和较长使用寿命，赢得了客户的肯定，在业内树立了良好的质量形象。

在产品交付上，公司始终秉承让客户满意的服务宗旨，在产品交期和售后服务上为客户创造更高价值。随着客户产品更新不断加快，在最短时间内向客户交付符合要求的模具产品，

对于客户保持市场竞争力非常重要。经过长期的积累，公司开发了先进的模具设计软件，并建立起成熟的模具加工流程，加上核心团队成员丰富的模具开发经验，有效缩短了产品开发周期，为按时按质按量交付提供了保障。由于模具的精密度高，专用性较强，公司在交付产品时，会和客户充分沟通，保证呈献给客户的产品是满足客户需求的模具产品。并在模具使用过程中，为客户提供维修保养服务。

（5）管理优势

公司核心管理人员均拥有丰富的汽车模具行业工作经验，管理团队高效、稳定。经过多年的创新发展，公司逐步建立起现代化企业管理体制，树立起精益求精的管理理念，摸索出适合行业特点和公司实际情况的内部管理制度。引入先进信息化管理软件 MES 系统，建立起可靠的模具制造协同管理平台，有效提升模具制造管理效率。依托锐意进取的管理团队、优秀的企业文化以及完善的人才激励机制，公司经营管理效率得到较大提升，各项经营指标增长迅速，从而实现了较快的内涵式增长。公司优秀的企业管理能力使得公司具备在注塑模具行业竞争中脱颖而出的较强实力。

5、公司业绩增长受限的主要原因是什么？未来的业绩增长点有哪些？

答：（1）公司业绩增长受限的主要原因

公司的注塑模具产品受到了客户的广泛肯定，具有较强的竞争优势。但与行业内跨国企业和国内行业头部公司相比，公司（首发募投“大型精密注塑模具项目”投产前）的产能规模和销售规模偏小，未能形成明显的规模优势。随着公司原有客户业务量的不断增长以及对新客户的持续开发，需求订单量不断上升，原有产能利用趋于饱和，不能有效满足市场需求，产能不足逐渐成为公司近年来发展壮大的瓶颈。

随着公司首发募投“大型精密注塑模具项目”投产，公司的生产能力大大增加，从而形成更大的规模效应，更好发挥公司的技术工艺优势，满足下游客户的订单需求，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。由于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，预计新增产能将于 2025~2026 年陆续确认收入。

（2）未来业绩增长主要来源于以下方面：

①内外饰注塑模具：随着公司首发募投“大型精密注塑模具项目”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。预计新增产能将于

2025~2026 年陆续确认收入。

② “年产 15 万吨高分子新材料项目”计划总投资 50,315.59 万元，该项目建设期 2 年，预计 2025 年开始试生产，达到设计产能的 60%，2026 年达到设计产能的 80%，预计 2027 年完全达产。该项目完全达产预计每年实现销售收入 174,500.00 万元，净利润 7,315.04 万元。

6、公司新能源汽车客户有哪些？哪些是直接供货的？未来，传统燃油车和新能源汽车模具收入变化趋势？

答：公司汽车内外饰注塑模具产品已应用于包括理想、小鹏、蔚来、Rivian、比亚迪、吉利、问界、小米、奇瑞等诸多新能源汽车品牌，其中公司与吉利、比亚迪等在某种产品上采取直接合作的模式。

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%。2023 年新开发 4 家新能源汽车产业链客户、4 家传统燃油车客户，及 1 家储能客户，公司新签订单额不断增加。2023 年，公司新接订单 6.71 亿元，较去年同期增长 14.47%，其中：新能源汽车注塑模具订单额增长 73.38%。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、公司的产品生命周期有多长？

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和新车型的推出速度，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。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，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、新能源汽车与传统燃油车竞争对公司产品的影响？

答：传统燃油车与新能源车的竞争对注塑模具供应商的影响主要体现在市场需求、技术创新、生产模式以及合作关系等方面，主要如下：

(1) 从市场需求角度来看，新能源汽车市场的快速崛起对注塑模具供应商带来了新的机遇。新能源汽车对轻量化、高效能、环保性能的要求更高，因此，对注塑模具的精度、复杂度和材料性能要求也相应提升。这促使注塑模具供应商不断开发适应新能源汽车需求的新模具，满足市场对于创新产品的渴望。

(2) 技术创新方面，新能源汽车的发展推动了注塑模具技术的进步。随着新能源汽车对于轻量化材料的应用增加，注塑模具供应商需要不断提升模具设计和制造能力，以适应新型材料和高性能要求。此外，智能制造和数字化技术的引入也加速了注塑模具供应商的生产效率和质量提升。

(3) 生产模式方面，新能源汽车市场的快速变化要求注塑模具供应商具备更高的灵活性和响应速度。传统燃油车市场的稳定需求使得供应商可以相对固定地进行生产，而新能源汽车市场的波动性和不确定性则要求供应商能够快速调整生产线，适应不同批次、不同规格的模具需求。

(4) 在合作关系方面，新能源汽车产业链的发展使得注塑模具供应商可以与更多的合作伙伴建立合作关系。新能源汽车涉及到电池、电机、电控等多个领域，注塑模具供应商可以与这些领域的供应商进行深度合作，共同研发适应新能源汽车需求的模具产品。

综上所述，新能源汽车与传统燃油车的竞争对公司有积极的影响，公司将继续密切关注市场动态和技术趋势，加强创新能力，提升产品质量和服务水平，以适应新能源汽车市场的快速发展。