

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：2024-142

<b>投资者关系活动类别</b>	<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：
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天弘基金 盛贤；长信基金 宁发俊；中加基金 郭晨；长盛基金 张君平； 牧鑫基金 马响；融通基金 霍迪乔；中韩人寿 应欣达；中信证券 孙晨晔
<b>时间</b>	2024年11月13日 11:30-12:30
<b>地点</b>	深圳市香格里拉酒店
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监兼董事会秘书：梁庭波先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	见下文
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2024年11月13日

**投资者关系活动主要内容介绍：**

青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会秘书现场参加了本次调研活动，并进行相关沟通交流。

**1、介绍一下模具行业的特点及目前的竞争格局**

答：（1）汽车注塑模具行业发展特点

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。

#### (2) 竞争格局

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、目前海泰科在注塑模具行业的地位及未来发展战略

答：(1) 行业地位

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，经过二十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。公司是佛瑞亚 (Foria)、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、比亚迪、吉利、问界、小米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，公司系汽车注塑模具行业内的知名供应商。

## （2）未来发展战略

未来三年到五年，公司将充分发挥自身在研发、设计、品质、服务、生产管理、客户资源、系统解决方案等方面的优势，一方面继续深耕注塑模具行业，另一方面积极开拓高分子新材料行业，持续开展技术创新，加强客户协同研发，不断提升服务水平，积极开拓市场，加快扩大规模，发展全球优质客户，完善全球市场布局，努力成为全球领先的模塑品牌企业。将来，伴随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，可以提高海泰科在市场上的竞争力。

## 3、泰国公司的经营情况及未来发展方向

答：（1）海泰科（泰国）经营情况

海泰科（泰国）为公司汽车塑料零部件的生产基地，2024 年 1-9 月，汽车塑料零部件收入 7,003.29 万元，较上年同期增长 13.84%，占总营收的比重为 33.60%。近年来，公司持续加大泰国公司的投入，积极开拓东南亚市场，泰国公司目前的客户主要有延锋、Magna、Rochiling、Supavut、Thai Summit，预计 2024 年，塑料零部件业务将实现 8,000 万元营业收入，较 2023 年增长 12.33%。目前，泰国公司正在建设新厂房，预计 2024 年底可以投入使用，新厂房达产后，将实现 10,046.4 万元产值。

## （2）海泰科（泰国）未来发展方向

1) 技术创新与升级：随着汽车制造业对轻量化、环保化要求的提高，海泰科（泰国）将不断引进和应用新技术、新材料，提升产品的性能和质量。例如，采用先进的注塑成型技术、复合材料技术等，以提高零部件的强度和耐久性。

2) 拓展国际市场：泰国作为东盟地区最大的汽车生产和出口中心，具有得天独厚的地理位置和市场优势。海泰科（泰国）将积极开拓国际市场，特别是东南亚、南亚、中东等地区的市场，提高产品的国际竞争力。

3) 加强产业链合作：未来，海泰科（泰国）将加强与上下游企业的合作，形成完整的产业链。通过协同研发、共享资源等方式，降低成本，提高效率，共同应对市场风险。

4) 环保与可持续发展：随着全球对环保问题的日益关注，海泰科（泰国）十分注重环保和可持续发展。将采用环保材料、优化生产工艺、减少废弃物排放等措施，以降低对环境的影响。

5) 智能化与自动化生产：未来，随着智能制造技术的发展及海泰科（泰国）新厂房的建成投产，海泰科（泰国）将引入先进的机器人、自动化生产线等设备，逐步实现智能化和自动化生产，提高生产效率，降低人工成本，提升企业的竞争力。

#### 4、公司发展高分子新材料的逻辑是什么

答：公司作为汽车注塑模具行业的龙头企业，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。“年产 15 万吨高分子新材料项目”与公司既有业务面向同一客户群体和目标市场，在市场营销、客户渠道上可以进行资源共享和二次开发，募投项目建成后，与公司既有业务的营运模式、盈利模式不存在重大差异。公司营销部门已对市场情况进行调研，寻求意向客户，未来目标客户主要以现有客户为主，同时兼顾开拓新客户，消化本次募投项目产能。

公司在改性塑料业务上拥有可行的技术储备，在材料注塑成型方面积累了丰富经验，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多个改性塑料相关的核心技术。

未来，伴随“年产 15 万吨高分子新材料项目”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，提高了海泰科在市场上的竞争力。

## 5、公司产品的寿命及订单情况如何

答：（1）公司产品的寿命

公司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。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。

（2）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%。

## 6、未来三年的资本项目支出计划是怎样的

答：目前，公司在建项目包括海泰科（安徽）“年产 15 万吨高分子新材料项目”、“海泰科（泰国）新厂房建设项目”，未来三年的资本项目支出计划如下：

（1）“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，目前正在厂房建设中，预计 2025 年开始试生产。

（2）“海泰科（泰国）新厂房建设项目”计划总投资 12,000.00 万元，该项目预计今年年底可以投入使用。

## 7、募投项目达产后未来三年的业绩预期

答：（1）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，预计新增产能将于 2025~2026 年陆续确认收入。

(2) 公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”目前正在厂房建设中，预计 2025 年开始试生产，新增产能预计将于 2026~2027 年陆续确认收入。

综上，近三年的公司业绩预期：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%。

#### **8、单台乘用车的塑料原材料价值是多少？**

答：汽车塑料原材料的成本是汽车制造中的重要部分，原材料成本在零部件公司中比重相对较高。单台乘用车的塑料原材料价值因车辆类型、品牌、配置以及所选用的塑料种类和数量等多种因素而异，因此很难预计出一个具体的数值。

但随着汽车轻量化、环保化趋势的发展，以塑代钢已成为汽车的发展趋势。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。随着消费者对安全性、美观性要求的提高，改性塑料、高性能塑料等新型塑料在汽车制造中的应用也越来越广泛。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及改性塑料行业的发展。