

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：2025-025

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	兴业全球基金管理有限公司 邓荃文； 国弘资本集团 高鑫龙； 西南证券 王琦。
时间	2025年3月13日 10:30-11:20
地点	西南证券总部大楼
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3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”）董事会秘书梁庭波先生代表公司参加了由西南证券组办的“潮涌智新，云程发轫—2025年春季投资策略会”，并与参与本次会议的人员进行了相关沟通交流。主要内容如下：

1、公司给小米汽车提供多少套模具？

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。

2、公司有无国际化布局？目前的美国关税政策对公司的影响如何？

答：（1）国际化布局

公司高度重视全球市场的布局和业务开拓，公司于 2019 年在泰国春武里府设立了海泰科（泰国）公司，其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；公司于 2023 年在法国斯特拉斯堡设立了海泰科（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化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。

未来，公司将有序在欧洲、北美等汽车主要产业集中区域有序设立分支机构，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，进一步开拓国际市场与客户黏度，提高公司在国际市场的知名度和竞争力。

（2）美国关税政策的影响

公司产品外销出口地主要为欧洲等发达国家或地区，2024 年 1-9 月，公司出口美国的营业收入为 2,644.24 万元，占总营业收入比例为 5.2%，占比较少。公司在销售报价中充分考虑关税影响，且部分出口商品税款由国外客户支付。综上，美国政府关税政策的变化，对公司的整体影响相对较小。

3、公司如何提高公司市值？公司对可转债转股的规划？

答：（1）提高公司市值的举措

股价受国际局势、国家宏观经济、行业发展、整体股指波动及二级市场投资者情绪等多种因素影响出现波动，对此，公司保持审慎关注。自公司上市以来，公司管理层高度重视公司市值管理，主要开展工作如下：

1) 明确战略方向，锚定长期增长

公司管理层制定了清晰战略规划，一方面持续聚焦汽车内外饰注塑模具核心赛道，明确

公司的核心竞争力；另一方面制定“模塑一体化”发展战略，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，提高海泰科在市场上的竞争力。

2) 优化业务运营，提升盈利能力和效率

近年来，公司持续通过工艺优化、生产自动化、数字化管理降本增效。一方面，公司首募项目“大型精密注塑模具项目”项目配备了更加先进的自动化生产、检测设备和生产管理系统，使模具设计制造自动化、智能化和数字化水平大大提升，生产更加精准高效，推动企业不断地向智能制造和精益生产的方向发展。另一方面，公司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。

3) 强化投资者关系，管理市场预期

公司积极开展与投资者之间的透明化沟通，发布详实的定期报告，积极举办业绩说明会、投资者接待日等活动，主动传递公司战略、经营等信息。

公司高度重视对股东的回报，严格按照《国九条》的相关规定，综合考虑股东利益及公司长远发展需求，制定合理分红方案。上市三年以来（2021年、2022年、2023年），坚持每年进行现金分红。

4) 资本运作，释放隐性价值

公司于2023年向不特定对象发行可转债3.96亿元，用于建设“年产15万吨高分子新材料项目”，为公司优化资本结构，合理利用低成本融资工具，降低财务费用的重要举措。

公司于2023年开展了第二类限制性股票激励计划，并于2024年完成了第一次归属。本次股权激励实施，充分调动了公司管理人员及核心技术（业务）骨干的积极性和创造性，有效提升了核心团队凝聚力和企业核心竞争力，将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。

未来，公司管理层将持续聚焦核心业务创新、降本增效、优化治理，夯实企业内在价值，同时在符合监管要求的情况下，通过积极加强与市场的沟通与交流、资本工具和品牌建设，

让市场充分认知公司价值，最终实现企业价值与市场价格的动态匹配，为股东创造持续回报。

（2）可转债转股规划

公司可转债的存续期至 2029 年 6 月 26 日，公司将尽快根据二级市场情况、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。

4、行业竞争格局及公司优势？

答：（1）行业竞争格局

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、高精度注塑模具细分行业，有实力的竞争者也越来越少。

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）公司优势

公司始终专注于注塑模具的研发、生产与销售，产品主要应用在汽车领域。汽车内外饰模具是公司的核心业务，约占总收入的 87%。伴随公司首发募投项目投产，公司购入更加先进的生产、检测设备，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，突破产能瓶颈、提升装备及技术工艺水平，保证公司未来有效参与市场竞争并持续成长。

未来，伴随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，提高海泰科在市场上的竞争力。