

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：2025-021

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	见附表《参与单位名称及人员姓名》
时间	2025 年 3 月 3 日 19:00-20:00
地点	线上会议
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 4 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”）董事会秘书通过线上会议的方式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、公司基本情况介绍

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（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（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。

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。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、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。

2020-2023 年，公司研发投入逐年增长。截至 2024 年 9 月末，公司已获得 21 项发明专利和 64 项实用新型专利，公司自主研发的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“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。

二、互动交流问答

1、模具行业格局，公司的优势？

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、高精密注塑模具细分行业，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。

2、核心客户结构，未来的增长点在于？

答：（1）核心客户结构

公司客户主要为国内外著名汽车零部件供应商。公司订单主要来源于 tier 1，包括延锋（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）等国内外知名汽车内外饰件企业；tier 2 的订单占比较少，另有部分新能源汽车模具订单是与主机厂直接合作，比如吉利、比亚迪。从 2024 年 1-9 月接单来看，tier 1 订单占比约 87%，主机厂订单约 12.5%，tier 2 订单占比约 0.5%。

（2）未来的业绩增长点主要如下：

1) 汽车注塑模具业务：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。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，公司新增产能预计在 2025~2026 年陆续开始确认收入。

2) 塑料零部件业务：目前，海泰科（泰国）公司正在进行二期厂房建设，预计 2025 年可以投入使用，新厂房达产后，将新增产值 1 亿元左右。

3) 高分子新材料业务：公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”目前正处于紧张的建设期，预计 2025 年开始试生产，预计 2027 年完全达产。该项目完全达产后预计平均每年实现销售收入 174,500.00 万元，净利润 7,368.15 万元。

3、模具在手订单数量，交付周期？

答：（1）模具在手订单

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%。

（2）交付周期

1) 生产周期：公司模具生产周期大多为 6~18 个月，平均生产周期约为 12 个月。

2) 收入确认周期：内单销售于客户最终验收合格后或未验收但超过约定的异议期限后确认收入，收入确认周期约为 5-10 个月，平均 6 个月左右。外单销售于模具完成出口报关时确认收入，收入确认周期约 1~2 个月。

4、产能准备？产能利用率，大型精密注塑模具数字化建设项目啥时候可以满产？

答：公司注塑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。公司通过益模生产管理系统监控各环节产能，实时调整计划，优化工艺，提高产能利用率，降低成本。目前公司总体产能利用率在 80%~85%。

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，预计 2026 年达产，达产后总产能预计在每年 1000 套左右。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，公司新增产能预计在 2025~2026 年陆续开始确认收入。

5、泰国公司的经营情况及未来发展？

答：海泰科（泰国）为公司汽车塑料零部件的海外生产基地，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 等。目前，海泰科（泰国）公司正在进行二期厂房建设，预计 2025 年可以投入使用，新厂房达产后，将新增产值 1 亿元左右。

6、公司模塑一体化发展的逻辑是什么？

答：公司作为汽车注塑模具行业的头部企业，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”项目是公司丰富产品线，更好地满足下游客户对“模塑一体化”、“一站式采购”的服务需求而新增改性塑料的生产加工能力。该项目实施后，公司将实现改性塑料的规模化生产，从而抓住汽车轻量化和新能源车的发展机遇，拓展新的利润点。

未来，公司将持续推动技术创新，更深度的开发客户需求，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和原材料供应的“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，可以提高公司综合竞争力及相关产品的市场占有率。

7、年产 15 万吨高分子新材料项目进展？技术储备？

答：（1）项目进展情况

公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”目前正处于紧张的建设期，预计 2025 年开始试生产，预计 2027 年完全达产，该项目的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，该项目完全达产后预计平均每年实现销售收入 174,500.00 万元，净利润 7,368.15 万元。

（2）技术储备情况

公司在改性塑料业务上以自主研发为主，目前已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的丰富经验，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，目前已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。

8、公司在机器人、PEEK 材料等新兴热门产业是否有布局？

答：公司在机器人产业方面暂无布局，公司也密切关注 PEEK 材料在汽车、人形机器

人、低空飞行器等方面的应用与发展。

9、公司未来业绩指引？

答：公司未来业绩预期：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%。

业绩增长主要驱动因素如下：

（1）汽车注塑模具业务：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。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，公司新增产能预计在 2025~2026 年陆续开始确认收入。

（2）塑料零部件业务：目前，海泰科（泰国）公司正在进行二期厂房建设，预计 2025 年可以投入使用，新厂房达产后，将新增产值 1 亿元左右。

（3）高分子新材料业务：公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”目前正处于紧张的建设期，预计 2025 年开始试生产，预计 2027 年完全达产。该项目完全达产后预计平均每年实现销售收入 174,500.00 万元，净利润 7,368.15 万元。

10、公司 2023 年度资产减值损失和信用减值损失比例提升较大的原因是？是否有可持续性？

答：（1）2023 年度资产减值损失和信用减值损失比例提升较大的原因

2023 年，公司计提存货跌价准备 1,186.05 万元，主要受“高合汽车项目”影响，基于谨慎性原则，公司对涉及该客户的存货全额计提跌价 984.65 万元，导致存货跌价计提较多；2023 年坏账准备计提 2,589.09 万元，一方面由于“高合汽车项目”影响，基于谨慎性原则，公司对涉及该客户应收账款全额计提坏账 415.67 万元；另一方面由于随着公司营业收入的扩大，公司应收账款规模有所增加。近两年，公司外销占比在 60-75%且主要为欧盟区域，外销在报关时确认销售收入，这个时点公司收到的货款较少。另外，自欧元区加息周期以来，特别伴随着俄乌战争，导致欧元区整体经济下滑严重，欧洲部分一级供应商（客户）货款支付周期拉长，使得公司货款回笼变慢。同时，由于欧元区高利率，公司考虑资金成本，也减少了反向保理融资业务，应收账款周转率下降，由此导致坏账计提比例提升较大。

（2）可持续性

2022-2024 年有部分客户付款账期拉长，且受“高合汽车停产影响”导致信用减值损失增加，预计 2025-2026 年信用减值损失占应收账款的计提比例会逐步稳定下来。

11、公司产品毛利率变化情况？

答：（1）模具毛利率

公司主要产品为汽车内外饰注塑模具，属于高度定制化产品，毛利率均会根据模具的大小、精密性高低、复杂程度，及客户工期安排等因素出现一定的波动，近年来，随着下游汽车市场竞争日趋激烈，且公司首发募投项目完工投入使用，厂房、设备折旧及人工费增加，公司预计未来毛利率将略有小幅下降，公司也将通过降本增效、合理控制费用等保持合理的利润率。

（2）塑料零部件毛利率

在 2024 年扩产前，泰国公司塑料零部件业务客户较为单一，且毛利率受单一客户排产计划的影响而出现波动，未来，随着客户的不断增加，预计塑料零部件的毛利率将企稳回升。

附表：《参与单位名称及人员姓名》

序号	参与单位名称	参与人员姓名
1	Green Court Capital	Ke Wei
2	Mars Asset	YueZAN
3	Pleiad Investment Advisors Limited	SunSimon
4	WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED	HongdaZhu
5	ZY Investment	huangzh
6	阿杏开心果 1 号私募证券投资基金	陈小珊
7	宝盈基金管理有限公司	何相事
8	复星保德信人寿公司	李心宇
9	富舜投资(PEGASUS)	陈洪
10	国联证券-浙江上峰建材有限公司-国联定新 38 号单一资产管理计划	樊景扬
11	禾永投资管理（北京）有限公司	张文乾
12	恒盈资本有限公司	赵哲锐
13	华宝信托投资有限责任公司	顾宝成
14	华夏未来资本管理有限公司	孙勇
15	嘉实基金管理有限公司	岳鹏飞
16	昆明华辰投资有限公司	付强
17	上海顶天投资有限公司	何柏延
18	上海海岸号角私募基金管理有限公司	刘泽
19	上海混沌投资（集团）有限公司	黎晓楠
20	上海明河投资管理有限公司	张桥石
21	上海泰旻资产管理有限公司－泰旻全球睿选私募证券投资基金	骆华森
22	上海天惠投资有限公司	郭立江
23	上海天猊投资管理有限公司	曹国军
24	上海喜世润投资管理有限公司	孟军
25	深圳博惠投资管理有限公司	卢鹏
26	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
27	同泰基金管理有限公司	鲁秦
28	西藏合众易晟投资管理有限责任公司	李敏生
29	新华基金管理股份有限公司	李业彬
30	兴证证券资产管理有限公司	陈新华
31	循远资产管理（上海）有限公司	田超平
32	越秀资产管理有限公司	kelvin peng
33	长城财富保险资产管理股份有限公司	胡纪元
34	长江证券股份有限公司	肖知雨
35	长江证券股份有限公司	肖旭芳
36	中信期货资管部	魏巍
37	中信证券股份有限公司	刘春茂