

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：2025-014

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	财通证券研究所 汽车行业首席分析师 邢重阳
时间	2025年2月17日 15:00-16:00
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2月17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、当前公司直接跟主机厂合作多，还是跟 Tier1 合作多呢？

答：公司采用直销模式，目前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、当前国内汽车模具市场空间多大，行业壁垒主要体现在哪？

答：（1）汽车注塑模具市场空间

1) 根据中汽协的统计数据，2024 年，汽车产销累计完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，产销量再创新高，继续保持在 3000 万辆以上规模。其中，乘用车产销持续增长，为稳住汽车消费基本盘发挥积极作用；新能源汽车继续快速增长，年产

销首次突破 1000 万辆，销量占比超过 40%，迎来高质量发展新阶段；汽车出口再上新台阶，为全球消费者提供了多样化消费选择。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。

2) 在双碳背景驱动下，社会对汽车轻量化的要求越来越高，以塑料为材质的零部件在汽车中的应用占比还在上升，随之而来的是新车型对注塑模具的需求也越来越多。其次，随着经济水平的提高和消费观念的改变，消费者对汽车个性化、定制化需求逐渐增多，对内外饰品质提出更高要求，内外饰模具的质量、数量需求也逐渐提高。据统计，在一款新车中，需要汽车注塑模具约 500 套，在汽车工业发达国家中，注塑模具在汽车模具中的占比达到 60%，就国内而言，目前国内汽车轻量化程度相比国外还处于较低水平，注塑模具占比不足 40%，大幅低于国外的 60%，但这也预示着注塑模具在汽车行业中的应用仍有较大提升空间。

(2) 汽车注塑模具行业壁垒

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。

3、请整体介绍一下公司“模塑一体化”发展战略？

答：公司作为汽车注塑模具行业的领头企业，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。

4、公司未来三年的业绩预期如何?

答:公司未来三年业绩预期: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。

5、公司未来毛利率的展望如何?

答: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。