

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：2025-011

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	国信证券经济研究所 汽车行业首席分析师 唐旭霞
时间	2025年2月14日 15:30-16:30
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14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、2023 年业绩波动的主要原因？

答：2023 年度，公司实现营业收入 57,243.83 万元，较上年同期增长 14.41%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,328.68 万元，较上年同期下降 57.17%；实现扣除非经常性损益的净利润 1,676.36 万元，同比下降 55.69%。利润下降具体原因如下：

(1) 2023 年 6 月，公司发行可转换公司债券计提利息 1,533.85 万元，由此导致财务费用大幅增加；

(2) 由于受“高合汽车项目停产”影响，基于谨慎性原则，公司对涉及该客户的应收账款全额计提信用减值损失 415.67 万元以及存货全额计提跌价 984.65 万元，二者合计 1,400.32 万元，由此导致资产损失大幅增加；

(3) 为了更好的激励员工、实现公司员工与企业的共同成长，公司 2023 年度实施股权激励计划确认股权激励费用 264.61 万元。

若剔除上述因素影响，公司 2023 年净利润较 2022 年略微下滑。

2、未来3年，公司各项业务的增长空间和业绩预期？

答：未来三年，公司各项业务的增长空间和业绩预期如下：

(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。

(4) 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%。

3、目前公司模具业务的下游客户主要有哪些？针对未来新增的模具产能，公司如何进行消化？

答：(1) 公司下游客户

公司客户主要为国内外知名整车厂和汽车零部件供应商，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。

(2) 新增产能消化

公司新增产能的消化以市场需求为导向，短期内优先聚焦高附加值订单，中长期通过技术壁垒构建与全球化布局实现可持续发展。

1) 优化产品结构与市场定位，聚焦高附加值产品，针对汽车轻量化趋势，优先生产复杂的大型精密注塑模具订单，满足新能源汽车、高端车型的需求，瞄准高附加值市场。

- 2) 布局海外市场，公司于 2023 年设立海泰科（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。
- 3) 提升生产效率，公司首发募投“大型精密注塑模具项目”引入了先进的自动化生产线及 MES 系统，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，降低单位成本。
- 4) 深化客户合作，加强与全球优质客户之间的技术合作，参与用户产品前期开发和新材料、新工艺的研发应用，提供模具开发一体化服务，锁定长期订单。
- 5) 产业协同发展，公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”建成后，公司将新增改性塑料的生产加工能力，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，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。

4、公司可转债存续期还有多久？是否有促转股规划？

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

5、请详细介绍一下公司未来的发展战略？

答：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。

6、对于模具业务未来的盈利能力，公司有怎样的预期？

答：公司对于模具业务的未来盈利能力预期向好，主要如下：

(1) 市场需求增长：1) 随着全球及中国汽车产量的稳步增长，对注塑模具的需求也随之增加。2) 汽车轻量化已成为行业发展趋势，塑料因其质轻、易成型等特点，在汽车中的应用范围不断扩大，从而推动汽车注塑模具需求的增长。3) 新能源汽车的快速发展对高性能、轻量化注塑模具的需求尤为突出，为汽车注塑模具提供了新的市场机遇。

(2) 技术进步与创新：随着 CAD/CAM/CAE 等计算机辅助设计、制造和仿真技术的广泛应用，模具设计的精度和效率得以提高，降低了生产成本，提升了产品质量。

(3) 政策支持：各级政府纷纷出台政策，鼓励汽车工业和模具工业的协同发展，推动产业链的升级，为汽车注塑模具提供了良好的政策环境。

(4) 国际合作与交流：随着全球汽车产业的整合，中国汽车注塑模具将更多地参与到国际市场竞争中，公司将充分利用全球模具产业转移和全球采购带来的新的发展契机，继续加大对国内外市场开拓力度。

近年来，随着下游汽车市场竞争日趋激烈，注塑模具行业也面临市场竞争加剧、原材料成本波动和技术更新迭代快等不利因素，公司将时刻保持警惕，加强技术创新和品牌建设，以应对挑战并不断提升自身竞争力和盈利能力。

7、公司后续是否还有大额的资本开支计划？

答：未来一年，公司的大额资本开支主要有以下两项：

(1) 海泰科（泰国）公司二期厂房建设项目计划总投资 16,000 万元，该项目目前处于建设期，预计 2025 年开始投入使用。

(2) 公司可转债募投“年产 15 万吨高分子新材料项目”计划总投资 50,315.59 万元，该项目目前正在厂房建设中，预计 2025 年开始试生产。

8、美国新一届政府加征关税政策对公司业务影响大吗？

答：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。