

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：2024-070

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	东海证券 姚婧、王守宾、刘世鹏； 宁聚投资 沈振君； 青岛创新投资 张斌燕、李蓓蓓； 北京四月天私募基金 李正光； 深圳加贝尔咨询服务有限公司 吕正浩； 浦发银行 窦雪敬； 华商汇通 曲毓泉； 湖州浔商创业投资有限公司 林练栋； 中企云链 孙幼震。
时间	2024年5月23日 14:30-16:30
地点	公司会议室
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 证券事务代表：魏秋香女士
投资者关系活动主要内容介绍	见下文
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月23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、证券事务代表陪同调研人员参观了公司产品展厅、大型精密注塑模具制造车间和注塑模具测试验证车间，向调研人员主要介绍了公司基本情况、行业发展情况、公司 2023 年度和 2024 年一季度业绩情况、公司近期生产经营情况以及公司未来产能规划与业绩等，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 8320 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，于 2024 年完成注册登记，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）、佛吉亚（Faurecia）、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、Rivian、比亚迪、吉利、问界、小米、奇瑞等新能源汽车品牌。

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3月末，公司已累计获得13项发明专利和64项实用新型专利，公司自主研发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Faurecia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、目前汽车模具行业发展现状？竞争格局如何？主要竞争对手？公司如何应对行业竞争？

答：（1）汽车模具行业发展现状

汽车制造过程中，注塑模具是用来制造车身、内饰、外饰等部件的关键工具，起着举足轻重的作用。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。随着全球汽车产业的蓬勃发展，新车型开发和旧车型改款速度的增加，特别是新能源汽车的普及推动，汽车注塑模具行业可是迎来了前所未有的发展机遇。主要如下：

1) 从市场角度来看，随着全球排放及油耗法规的进一步加严，汽车减重成为了具有现实意义的目标，这进一步提升了塑料在汽车材料领域的市场占比。因此，汽车注塑模具行业也因此受益，其应用品类和范围进一步扩大，行业规模也随之不断增长。2023 年，我国汽车产销量分别为 3,016 万辆和 3,009 万辆，同比上涨 11.62%、12.02%，连续 15 年稳居全球第一，这为汽车注塑模具行业带来了巨大的发展机遇。此外，我国汽车注塑模具市场总产值已超过 500 亿元人民币，且预计未来几年内将持续保持高速增长。

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。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的发展。

2) 在技术水平方面，汽车注塑模具行业也在逐步提高。新材料、新工艺的引入促使汽车注塑模具行业产生了巨大的变革。例如，喷涂成型技术的应用大大提高了汽车注塑模具的表面质量，使得产品的外观更加美观；同时，新材料的使用使得汽车注塑模具具有更高的强度和耐磨性，提高了产品的使用寿命。

3) 政府对模具工业的发展高度重视，出台了一系列支持政策，旨在加速模具工业的转型升级，提升我国制造业的整体水平。这为我国汽车注塑模具行业的发展提供了有力的政策保障。

(2) 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。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，获客机会在减少。

截至目前，中国各类模具或与模具有关的上市公司 50 家，其中与公司产品最为接近的是宁波方正（300998）、其次是银宝山新（002786）。整体看，行业集中度相对较低，但头部企业的市占率在不断提升。

（3）应对行业竞争

公司专注于注塑模具的研发、生产与销售 20 年，产品主要是汽车内外饰模具，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，提高了海泰科在市场上的竞争力。

2、公司进入改性塑料行业的初心是？是否有相关技术储备？改性塑料的发展趋势？

答：（1）进入改性塑料行业的初心

公司“年产 15 万吨高分子新材料”项目，是公司为了丰富产品线，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，更深度地开发客户需求，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。

年产 15 万吨高分子新材料项目与公司既有模具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，未来目标客户主要以现有客户为主，同时兼顾开拓新客户，实现“模塑一体化”增长。

（2）技术储备

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，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。

（3）汽车内外饰改性塑料发展趋势

以前汽车内外饰都是钢铁打造的，当两辆车相撞，就像两块钢板相撞，对汽车和驾乘人员都会造成较大的伤害。随着科技的发展，改性塑料闪亮登场，它们轻盈、坚韧，就像武侠小说里的“金丝软甲”，既保护了汽车和人员，又让车身更加轻盈灵活。汽车内外饰用改性塑料的发展趋势，主要有以下几个方向：

1) 轻量化：改性塑料可以让汽车更轻。这样不仅能降低油耗和电耗，还能提升操控性。所以，未来改性塑料的轻量化趋势肯定会越来越明显。

2) 环保化：现在大家都注重环保，汽车制造也不例外。改性塑料在这方面有很大的优势，它们可以回收再利用，减少对环境的污染。所以，未来改性塑料的环保化也是一个重要的发展方向。

3) 多样化：随着消费者对汽车内外饰的要求越来越高，改性塑料也需要不断创新。比如，开发更多颜色、更多质感的改性塑料，让汽车内外饰更加丰富多彩。

4) 高性能化：汽车内外饰不仅要好看，还要实用。所以，改性塑料需要具备良好的耐候性、耐磨性、抗冲击性等性能。未来，高性能化也是改性塑料的一个重要发展趋势。

总的来说，汽车内外饰用改性塑料的发展趋势是多种多样的。随着科技的不断发展，改性塑料将会在汽车制造领域发挥越来越重要的作用。

3、公司未来发展规划？

答：公司近两年发展规划如下：

（1）生产制造方面，公司将以智能制造技术为主攻方向，实施大数据建设及云平台探索，加强客户数据交互和远程运维探索，以工业互联网为新动能来推动模具生产制造加快向数字化、网络化、智能化升级，提升产品品质、生产效率和装备、工艺和管理水平。募投项目“大型精密注塑模具数字化建设项目”建成后，将提高模具试制效率，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。

（2）技术开发和创新方面，公司将加强与大学科研院所以及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，构建“产学研用”深度融合的技术创新体系。募投项目“研发中心建设项目”建成后，将引进先进的研发、检测设备及软件，聚集培养优秀的管理和技术人才，打造国际一流注塑模具研发设计平台，全面提高公司的研发技术水平和自主创新能力。

（3）新产品开发方面，公司将发挥自身在设计、研发、制造方面的经验优势，夯实现有产品和技术基础上，根据市场及客户需求积极开展新产品开发工作，如轻量化模具研究、高端汽车大型复杂精密结构部件和功能部件的模具开发等，持续增强公司的核心竞争力。

（4）在市场布局上，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。公司计划在欧洲、北美洲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。公司将充分发挥自身优势，为全球客户提供系统解决方案与全面的优质服务，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。

4、公司在安徽建立公司的考量是？安徽公司的未来规划是怎样的？

答：公司在安徽设立全资子公司主要因为其地理位置及产业集群优势。据介绍，合肥市致力于打造世界级新能源汽车之都，将新能源汽车产业作为合肥市首位产业打造，围绕整车-关键零部件-后市场等形成产业集聚，拥有华为问界、比亚迪、蔚来、大众（安徽）、长安、江汽、安凯等多家整车企业，拥有新能源汽车产业链规模以上企业 305 家，2023 年预计实现新能源汽车整车产能达 80 万辆，十四五末整车规划产能超 300 万辆，整车产值超 7000 亿元，带动上下游产业配套近 2 万亿。

海泰科（安徽）公司为可转债募投项目“年产 15 万吨高分子新材料项目”的主要生产实施地，计划总投资 50,315.59 万元，该项目建设期 2 年，预计 2025 年开始试生产，2027 年完全达产。

5、公司预测 2024 年营收增长 20%的驱动因素？

答：公司预测 2024 年营收增长 20%的主要驱动因素如下：

（1）一部分来源于内外饰注塑模具，2023 年，公司首发募投“大型精密注塑模具项目”陆续开始投产，预计部分新增产能将在 2024 年度确认为营业收入。

（2）一部分来源于泰国海泰科的塑料零部件业务，预计 2024 年泰国海泰科订单将有所增加。

6、注塑模具 2023 年毛利率较 2022 年增长的原因？未来毛利率是否还有提升空间？

答：2023 年，注塑模具毛利率 24.5%，较上年同期提高 4.60 pct。毛利率增长主要受外销的外饰模具保险杠的数量有所增长，以及受外币欧元、美元汇率升值影响。公司毛利率主要受行业景气度、产品结构、客户结构、销售单价、汇率波动、材料成本、人工成本、折旧等因素影响，这些因素的变化均会引起毛利率的波动。公司预计未来毛利率将平稳，不会产生较大波动。

7、公司预计“高合汽车”未来会收回吗？

答：据悉美国当地时间 2024 年 5 月 16 日，iAutoGroupInc.（简称：“iAuto”）与华人运通正式签署全面战略合作协议，iAuto 将注资十亿美金。内容包括：股权重组、并购相关的合作，技术和研发、工程的合作，品牌和海内外市场营销的整合。在 iAuto 的资金支持下，高合汽车已经开始重新组建团队并在不久将来恢复生产和销售。据了解，高合内部已成立供应商端事务工作小组，公司与高合汽车方面一直保持密切联系与沟通，我们认为将来伴随高合汽车复工复产，公司能够收回计提的相关损失。

8、公司给汽车厂直接供货的多吗？占比大概多少？

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）、佛吉亚（Faurecia）、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 2023 年接单来看，tier 1 订单占比约 83.5%，tier 2 订单占比约 8%，主机厂订单约 8.5%。

9、鉴于目前新能源汽车与传统燃油车的竞争及汽车降价情况，公司客户有压价情况吗？公司对客户的议价能力如何？

答：公司主要产品为注塑模具。公司采用“以销定产”的生产模式。但由于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，因此，不同模具的单位售价差异较大。目前公司已有完善的报价体系，具有所销售产品的完整销售定价权，定价方式为成本加合理的利润。截至目前，公司没有被要求进行年降。

10、公司客户账期、付款比例是怎样的？账期是否有延长？公司会将客户账期延长传导到供应商吗？

答：（1）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。

（2）付款比例：由于模具产品为定制化产品，根据客户项目及下游整车厂的付款进度不同，不同客户以及同一客户的不同项目的验收程序、款项结算等约定均存在一定差异。公司会对客户的信用进行评价，包括资金风险、项目可持续性、利润率等进行评价。典型阶段为“签订单-预验收-终验收-质保期”，不同阶段付款比例一般存在一定差异。主要有如下几种回款节点：

- 1) 签订单 30%-首次试模合格 30%-预验收 30%-验收合格 10%；
- 2) 签订单 30%-PPAP（生产件批准程序）后 40%-SOP（标准作业程序）后 30%；
- 3) 签订单 40%-预验收合格后 40%-终验收合格后 20%
- 4) 首次试模 50%-模具交付后 40%-模具交付后 6 个月 10%。

（3）自欧元区加息周期以来，特别伴随着俄乌战争，导致欧元区整个经济下滑严重，欧洲部分一级供应商（客户）货款支付周期拉长，使得公司货款回笼越来越慢。但公司客户

多为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司，应收账款出现坏账的风险相对较小。

(4) 公司注塑模具的主要原材料为模板、模架、热流道等，主要供应商分布在国内的宁波、杭州、苏州、上海等江浙一带，这些供应商均为公司合作多年的伙伴，质量、交货期，价格等保持相对稳定且安全可控。公司秉持诚信经营的原则，严格按照与供应商的合同约定支付货款。

11、公司现金流为负的原因？

答：公司 2022 年经营性现金流净流出为 964.84 万元，2023 年经营性现金流净流出为 4,287.64 万元。近两年经营性现金流净流出的原因如下：

一方面公司现金流入减少，主要由于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，导致欧元区整个经济下滑严重，欧洲部分一级供应商（客户）货款支付周期拉长，使得公司货款回笼越来越慢。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。因此，应收账款回款减少，使得销售商品、提供劳务收到的现金较少。

另一方面公司经营现金流出增加，主要由于近两年公司生产规模扩大，订单增加，向供应商支付的货款较多，同时生产规模扩大对人才的需求更大，人员储备数量增加，为职工支付的现金也相应增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金较多，经营性现金流净流出金额较大。

公司预计 2024 年经营现金净流量将有所改善，主要为公司加强应收账款管理，加大对客户回款催收力度，特别是加大对逾期货款的回收力度。

12、公司海外市场布局？

答：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，该公司已于 2024 年 2 月完成工商登记，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，公司将在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。

13、公司产品有用于飞行汽车吗？

答：公司暂无产品应用于飞行汽车。

14、公司可转债的后续安排？

答：公司可转债已于 2024 年 1 月 3 日进入转股期，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，积极促进债券在转股期内完成转股。