

证券代码：603028

证券简称：赛福天

江苏赛福天钢索股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他 _____
接待时间	2021 年 5 月 10 日
接待地点	江苏赛福天钢索股份有限公司会议室
接待人员	副董事长兼总经理：林柱英 董事会秘书：杨雪
接待对象	国泰君安：周成杰 中泰证券：邓天 小郁资产：左剑明、卞震华
投资者关系活动主要内容介绍	一、副董事长兼总经理林柱英致欢迎辞； 二、董事会秘书杨雪介绍公司情况及 2020 年度业绩情况； 三、问答环节 参会人员就公司 2020 年经营情况和后续发展规划等事宜进行了解，交流情况具体如下： 1、公司在电梯行业市场占有率排名全球前二，公司是如何维护行业头部地位的？ （答：）电梯用钢丝绳是电梯的生命部件，电梯用钢丝绳主要有两大应用市场：新梯配套安装和旧电梯维护更新。一方面，钢丝绳产

量与下游主要客户绑定密切，若下游客户销量较其他竞争对手更为亮眼，销量更大，作为新梯配套部件的电梯用钢丝绳需求也会相应增长。公司主要客户为三菱、迅达、富士达、奥的斯、通力等国际知名的电梯整机厂商。电梯主机厂对配套供应商有着严格的资质审核。进入电梯主机厂的供应链服务体系需要漫长的时间，一旦与电梯主机厂建立配套关系，主机厂通常不会轻易更换供应商。

另一方面，公司着眼于维保市场这一增量渠道，在行业中率先抓住机遇，开拓维保市场。维保市场的电梯绳需求量与国内电梯保有量以及钢丝绳的更新速度密切相关。根据中国电梯协会统计，截至 2020 年末，国内电梯保有量达到 774.5 万台。电梯保有量的庞大基础和电梯安全维保意识的逐步提高直接带动在用电梯维保市场需求的巨大潜力。

基于以上两个方面，公司仍不懈努力的开发新客户，依靠过硬的产品品质、先进的研发技术、完善的配套服务、业界知名品牌的口碑，在电梯用钢丝绳行业坐稳头把交椅。

2、公司 2021 年钢丝绳营业收入和利润增长预期如何？

（答：）电梯用钢丝绳方面，公司积极响应国家老旧小区改造和旧房加装电梯政策，与下游客户保持紧密关系的同时着手推进维保市场的拓展，通过新梯配套和维保两大市场增强营收能力。

起重机用钢丝绳方面，起重机市场目前是发展的黄金阶段，三一重工、徐工机械、中联重科是公司的重要客户，依托于起重机市场的高景气度，和工程机械行业“十四五”发展规划，重点发展关键技术、关键零部件、关键工艺的重点项目和重点工作。以及国产替代进口的号召，公司的起重机用钢丝绳增长率会有一个提升。

3、钢丝绳行业上下游议价能力如何？

（答：）公司的原材料主要由线材、绳芯和油脂三大部分组成，绳芯一部分已经由公司自主生产，油脂价格相对可控，变动较大的是

线材，特别是今年钢铁价格持续上涨，在线材供不应求的情况下，议价能力较弱，这是行业普遍的现象。

公司制定了相应的传导机制，以及成本测算的模型，上游原材料涨价，产成品相应调价传导给下游电梯整机厂，调价会有 1-2 个月的延迟，但整体形成良性循环。公司与上游下游是属于唇齿相依的关系，能够保持相对平衡的模式。

4、高分子绳芯电梯用钢丝绳门槛如何？

（答：）公司于 2013 年开始研发高分子绳芯，迈出了对工艺技术探索的第一步，带动整个行业的改变，使同类产品质量达到国际先进水平。高分子绳芯有寿命长，均匀性好，韧劲很强且污染小的特点。量产形成规模之后成本相较于传统麻芯要低。

高分子绳芯目前还未有竞品出现，未来 2-3 年内有可能会出现相同竞品。但是，公司已经着手和新材料领域专业团队继续研发新的绳芯替代品，保持在各规格型号和应用领域钢丝绳的先进性，保持行业领先地位。

5、同人设计未来几年如何发展？同人设计所获订单构成是怎样的？

（答：）同人设计订单包括居住、商业、办公、教育及医疗项目的工程设计订单以及 EPC 项目订单，采用投标方式获取，项目多位于长三角地区。目前 EPC 在手订单 10.4 亿元人民币。EPC 项目是同人设计未来发展的重点方向之一，将成为公司新的业务增长点。

未来几年同人设计也将依托上市公司背景优势，从设计人员的扩充、设计资质的获取来充实自身力量。立足于江苏，坚持以市场需求为导向，扩大业务范围和规模，提高业务量，向设计行业头部公司看齐。

6、同人设计的收入可持续性如何？

(答:) 同人设计的业绩提升取决于其团队、资质和上市公司全方位的支持。对于同人设计来说, 团队和平台是最为关键的, 公司计划于 2021 年加大引进优秀设计人才, 以进一步提高同人设计业务承接能力。同人设计 2021 年在手订单充足, 未来业绩收入的可持续性有保障。

7、同人设计三年业绩对赌能够完成吗? 与同行业相比, 同人设计人员并不占优势, 未来要快速发展人员将成为掣肘, 公司有什么计划?

(答:) 2020 年 2500 万的业绩对赌已经完成, 2021 年 3000 万的业绩, 从在手订单判断, 业绩对赌能够完成, 实际上对同人的业绩目标有更高的要求。

想要在规模上上一个层次, 人员扩充是公司未来几年的重点关注方面, 目前正在逐步扩大专业人员队伍。内在方面, 提高已有员工的专业素质, 注重人才培养; 外在方面, 从通过校招、同知名高校合作、提高同类型企业待遇等方面努力。

8、在追求企业价值和增长方面, 今年来有数百家上市公司发布了回购计划来维护公司市值, 而公司大股东杰昌有限自去年八月以来一直存在减持的情况, 这对二级市场来说有一定影响, 公司对于提振二级市场信心是否有相应的计划?

(答:) 杰昌有限减持是属于其自身资金安排的情况, 公司会积极与其沟通以减小对二级市场影响的方式合规退出。

股份回购不失为提升公司股价的好方式, 公司会汲取各个行业优秀公司提升市值的经验, 寻找适合的方式来提振二级市场信心。

9、去年公司引入了工业机械臂, 建峰索具引进了自动化生产设备, 请问未来几年公司在智能制造方面是否有计划?

(答:) 公司目前在拉丝车间引入了机械臂, 若机械臂全面铺装完成能够节省拉丝车间大约三分之二的劳动力, 同时降低用工成本、

	提高产品一致性。智能制造是未来制造业发展的必然趋势，同类型公司里，我们已经走在了最前列，公司后续计划在捻股和合绳车间也引进智能机器，数字化车间，智能仓储等，打造 5G 智能化车间系统。 10、公司目前的两大业务钢丝绳制造和建筑设计业务，未来发展更倾向于哪块儿业务？ （答：）目前的规划是钢丝绳业务和建筑设计业务齐头并进。战略方面是一致的，没有高下之分。由于钢丝绳业务较为成熟，在资金的支持方面同人设计占比预计较高。 钢丝绳能够为公司提供稳定的业绩来源，同时国家政策的推动和维保市场的发展能够进一步提升业绩水平。钢丝绳制造业是传统制造业，也是国民工业基础，在此领域深耕 60 多年，我们有能力进一步推动钢丝绳制造的发展，不论是从规模还是技术层面，都有更高的目标。 建筑设计方面在原有团队基础上，依靠上市公司支持，向更高设计水平，更全面的设计资质，更大规模方向发展，以其高毛利率的特征，使公司盈利水平提升一个维度。
附件清单（如有）	无