

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：2022-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会议 </u>
接待时间	2022 年 4 月 20 日
接待地点	线上电话会议
接待人员	董事长 沈生泉；财务总监 王勇军；董事会秘书 左雨灵； 同人设计院长 王长杰；证券事务代表 邵惠。
接待对象	易方达基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、中银基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、国华人寿保险股份有限公司、安信证券股份有限公司、上海准锦投资管理有限公司、上海顶天投资有限公司、上海乘是资产管理有限公司、元复资本、星元投资、上海理成资产管理有限公司、广东博众证券投资咨询有限公司等，共约 30 位投资机构和投资者。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事长沈生泉先生致欢迎辞；</p> <p>二、董事会秘书左雨灵女士简要介绍公司 2021 年度经营业绩情况，主要内容如下：</p> <p style="padding-left: 40px;">2021 年赛福天的整体运营情况符合预期，2021 年经审计后公司实现收入 91,555.73 万元，较 2020 年同期增长 21.99%；去年实现的归母净利润是 5,696 万元，相比上年同期上升了 5.93%；归母扣除非经常性损益的净利润</p>

5,343 万元，相比上年同期上升了 12.39%。

从营业收入构成来看，钢丝绳及索具产品、建筑设计及 EPC 业务均取得了正增长。在钢丝绳产品领域，公司实现了营业收入 69,930.9 万元，相比去年增长 22.88%；索具及配套件产品销售收入 11,847.07 万元，相比去年增长 1.7%；从行业发展来看，整体的市场占有率仍有进一步发展的空间。公司 EPC 业务收入增长迅速，2021 年公司建筑设计业务实现收入 7,403.8 万元，EPC 业务收入 2,119.61 万元，建筑设计及 EPC 合计增长超过了 50%。

三、董事长沈生泉先生就公司发展战略及经营主要思路进行了介绍，主要内容如下：

公司目前的发展战略是稳固原有业务（钢丝绳、索具及建筑设计行业）市场占有率的同时积极通过孵化、并购方式发展新产业，主要聚焦新能源方向。

具体经营思路分为两个方向：一是稳固基本盘。钢丝绳及索具领域，通过持续的技术更新、数字化运营提高产能，提升公司规模，扩大市场占有率，不断稳步发展；建筑设计领域，发展设计方案业务的同时着力发展 EPC 业务，稳固上市公司业绩；二是布局新产业。根据苏州吴中经济技术开发区的产业特点（以电子信息、精密机械、生物医药、精细化工、新型材料、新能源等为特色的高新技术产业集聚）进行布局，赛福天未来将主要聚焦于新能源方向，并已在该方向有进行初步尝试，另外，基于吴中经济技术开发区的本土资源优势，我们也正与政府洽谈建筑设计行业相关的屋顶光伏项目，响应国家碳达峰碳中和目标，降能减排。

三、问答环节

1、特种钢丝绳近几年产销均逐年增加，2021 年产量 7.17 万吨，增长 21%；销量 6.88 万吨，增长 18%，特种钢丝绳产销两旺的主要原因？展望未来会是什么趋势？有没有产能瓶颈？2021 年特种钢丝绳毛利率下降 1.13 个百分点主要是什么因素造成的？公司对下游客户议价能力如何？

（答：）公司钢丝绳产销两旺的原因主要一是公司结合市场环境及自身

产品优势进行推广，产品业务量增加，市场份额提升；二是公司通过持续的技术积累、数字化运营，极大地推动了内部效益的提升。产能方面，赛福天产能在不断地优化，目前正在推进智能化工厂进程，引进了现代化的设备，比方说机械手臂、MES 系统提升自动化生产效率。

一方面，虽然钢丝绳是较为传统的行业，但是整机厂商出于安全性的考虑，对钢丝绳的技术工艺与产品品质要求较高。公司遵循“研发一代、储备一代、利用一代”的研发理念，持续不断的提高钢丝绳性能、质量，与知名中高端品牌合作，在电梯用钢丝绳领域占据了较大的市场份额。另一方面，因全球疫情及国内基建发展的原因，国内钢丝绳需求旺盛，国外进口钢丝绳减少，公司抓住契机，与三一重工、中联重科、徐工机械形成了良好的合作关系，以实现国产逐步替代进口的战略目标。

毛利率方面，因原料、人工等成本增长，所以产品整体毛利率略有下降。最后，由于钢丝绳属于特种设备，拥有较高的技术含量和门槛，一般情况下下游客户不容易进行替代，因此我们拥有一定议价权。公司已与客户制定了良好的价格传导机制，并建立了成本测算模型，上游原材料涨价，产成品会相应调价传导给下游电梯整机厂。

2、建筑设计业务 2021 年收入增长达到 50%，但毛利率下降了 12.62 个百分点，主要原因是什么？未来公司设计业务毛利率走势展望？公司 EPC 业务收入增长特别快，毛利率特别高，这种增长态势能否维系？EPC 业务毛利率走势展望？

（答：）从财务数据上来看同人设计毛利率是呈下滑趋势，但其实在整个行业中还是维持在一个良性的水平。毛利率下降原因为三个方面：一是，同人设计业务结构有所调整，建筑设计毛利率比EPC业务毛利率低且比重大，造成整体毛利率偏低；二是公司为扩大EPC业务吸纳了更多的专业技术人才，增加了人员成本；三是同人设计规划从普通设计转变为标志性建筑设计，由于标志性建筑设计要求难度高、技术含量大，同人设计选择与国外设计公司、国内知名大学进行合作，管理费用有所增加。

同人设计提供方案设计、项目运营管理，不参与具体 EPC 项目施工，因

而利润率偏高，EPC 业务是公司今后发展的重点。同人设计作为深耕吴中的建筑设计公司，具有本土资源优势，凭借上市公司、吴中区国资的支持，未来有望释放更多业绩。

3、公司拟回购股份 2500 万元-5000 万元，此前公司也发布了董监高增持计划，目前还有部分没有增持完毕，未来公司回购和董监高的增持是同步进行还是有先有后？回购用途股权激励或者员工持股计划更倾向于哪个？目前有没有倾向及相应的激励对象？

（答：）公司高管增持将按照先前披露的增持计划和上交所规定继续进行，回购股份方案同步实施，两者不存在冲突。公司更倾向于股权激励，目前公司股权激励方案流程正在设计中。

4、公司收购了新聚力的少数股东权益，公司未来在新能源领域有什么规划吗？未来将聚焦哪些领域？2021 年 12 月苏州市与宁德时代签署投资协议，宁德时代落户吴中区，能否介绍下吴中区新能源产业发展情况？以及未来新聚力与宁德时代协同发展的可能性？

（答：）新聚力是公司进入新能源行业的初步尝试，从而使公司能够与新能源行业的主要参与者创造合作机会。新能源行业涉及领域广阔，我们未来主要将目光聚焦于新能源行业中具有技术壁垒、独特性的能源企业。2021 年底宁德时代投资 50 亿于吴中区，是宁德时代在新能源方面的战略举措，对于吴中区来说是一个非常好的项目，我们正在积极与其沟通。

5、公司 EPC 业务累计新签订单 30.2 亿元在吴中市占率大概在什么水平？未来能否走出吴中？布局苏州其他区域及无锡等市场？

（答：）同人设计 EPC 订单约 30.2 亿左右，EPC 业务量约占整个吴中经济技术开发区业务量的 20%，未来目标是业务占有率达到 30%~50%。同时公司将立足本地，积极加大外延项目的开发，与外地设计院合作扩大业务布局。

附件清单（如有）

无