

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：2021-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他 _____
接待时间	2021 年 10 月 15 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	董事长：沈生泉 副董事长兼总经理：林柱英 董事会秘书：杨雪
接待对象	金元证券 沈军 投资者 曹人民 顾云清 顾文元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长沈生泉先生致欢迎辞；</p> <p>二、董事会秘书杨雪女士介绍公司情况；</p> <p>三、问答环节</p> <p>参会人员就公司 2021 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：</p> <p style="padding-left: 40px;">1、公司业务布局是怎么样的？</p> <p style="padding-left: 80px;">（答：）公司主要业务分为两个部分，一是电梯钢丝绳和起重钢丝绳的研发、生产和销售，二是子公司同人设计的建筑设计行业。</p> <p style="padding-left: 40px;">公司在电梯行业市场占有率排名全球前二，电梯用钢丝绳是电梯</p>

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保持领先地位。

同人设计业务订单包括居住、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 22.4 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。

2、钢丝绳维保市场开拓情况如何。

（答：）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。

公司从 2021 年开始开拓维保市场，目前取得了一定进展，但维保市场本身没有规范化的市场管理，在质保期的电梯由电梯主机厂负责质保工作，质保期外通常由维保公司负责零配件的维护。公司要考虑从几个方面切入合作，仍有很大的布局空间，看好未来的维保市场。

3、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社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，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。

4、今年原材料价格增长，公司如何保证产品毛利率？

（答：）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，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。

另外公司从研发、技术改造着手，包括智能车间改造，从而降低人力成本，生产本来保障产品毛利率。

5、高分子绳芯电梯用钢丝绳发展情况如何，是否有技术壁垒？

（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。高分子绳芯电梯用钢丝绳客户满意度较高，近年来销量逐步增加。

高分子绳芯目前还未有竞品出现，且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。

6、同人设计近期不断中标项目，请介绍下业务的具体进展？

（答：）同人设计目前 EPC 在手订单 22.4 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。

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、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，是否会增加新的业务？

（答：）目前的规划是钢丝绳业务和建筑设计业务齐头并进。

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。

	同时公司也将积极寻找优质资产，创造新的利润增长点，成为有价值，有市值的公司，为股东，为员工谋福利，为社会创造价值。
附件清单（如有）	无