

证券代码：603028

证券简称：赛福天

公告编号：2023-055

## 江苏赛福天钢索股份有限公司 关于接待投资者调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

### 一、接待投资者调研情况

(一) 会议时间：2023年5月9日、11日

(二) 调研方式：现场会议交流

(三) 参会人员：广发证券 纪成炜、张芷菡；国泰君安 周淼顺、朱攀；中泰证券 曾彪、吴鹏；华夏基金 邵晋伟

(四) 接待人员：董事会秘书左雨灵、证券事务代表邵惠

### 二、调研的主要问题及回复情况

**问题 1：公司目前新能源业务的规划是怎样的？截至目前出货量情况如何？**

答：公司根据当前市场环境、自身业务现状，确立了“城市建设+绿色能源”双轮驱动的发展战略。2023年，公司正式转型光伏电池业务，开局取得不错的成绩。一季度，公司光伏电池片实现营业收入 2.04 亿元，预计二季度出货量持续增长。

截至目前，公司电池片累计订单框架合同金额超过 14 亿元，后续合同订单持续增加中，预计全年出货量达到 2GW 左右。

**问题 2：我们看到公司发布了公司员工持股计划，公司业绩激励目标翻倍，激励覆盖的人员和业绩考核是如何考虑的？**

答：公司于 2023 年 3 月 17 日对外披露员工持股计划及草案，员工持股计划授予数量合计不超过 378.96 万股，约占公司总股本的 1.32%，授予对象包括公司董事、监事、高级管理人员及公司（含控股子公司、孙公司）中层管理人员及核心技术（业务）骨干人员不超过 59 人，存续期 48 个月。本次员工持股计划公

司层面业绩指标考核营业收入，全部解锁的考核要求为 2023-2024 年公司营业收入分别较 2022 年增长不低于 100%和 200%。

员工持股计划属于一种长效激励机制，目的是为了提高员工的归属感和激发员工的工作热情，进而推动公司业绩的稳步增长。

从员工持股计划的激励对象来看，主要包括新能源公司及同人设计公司的业务板块的核心员工。

**问题 3：近期“中特估”为市场热点，地方政府对应的国资成分上市公司都会有相应的市值业绩指标等，因此今年公司动作会不会也积极一些？今年按照目标来看，公司营收会到一个怎样的标准？**

答：公司推出的员工持股计划，设定了较高的业绩目标，根据目前现有订单情况，完成的可能性很大。为此公司在新能源业务后续会有更多计划和业务发展目标。公司城市建设加上光伏电池这两块业务，预计公司今年营收可能达到二十亿元左右的水平。

**问题 4：公司目前 PERC 电池的盈利情况如何？PERC 电池以及 N 型 TOPCon 电池布局是怎样的？公司今明两年的产能规划是如何安排？**

答：（1）目前，公司 PERC 电池生产线运行需要不断摸索、总结经验，这需要一个相对较长的持续爬坡阶段，目前的效率持续提升过程中，未来其盈利能力还有很大提升空间。

（2）公司目前正在筹划新型电池生产基地布局。

**问题 5：公司会考虑做组件吗？**

答：公司目前只涉及电池片业务，暂时没有考虑组件业务计划，未来公司将加强与下游组件企业建立战略合作，从而带动电池片业务快速发展。

**问题 6：公司新产能业务的产能建设资金来源如何解决？**

答：公司根据项目推进的进度分阶段投资资金，资金来源渠道包括股东自有资金、银行贷款等渠道，当然在适当时机，公司也会考虑以股权方式筹集部分资金。

**问题 7：目前公司总部在无锡，未来公司有业务在苏州落地吗？**

答：公司业务遍布全国，不仅限于无锡当地业务。公司近两年新设的子公司包括赛福天投资、赛福天新能源、赛福天产业基金等公司都设立在苏州，相应的也会有相关的业务在苏州落地，以便更好整合地方资源。

**问题 8：公司有考虑过做 BIPV 吗？苏州政府在这方面有没有相关资源倾斜？**

答：光伏建筑一体化（BIPV）是建筑行业向绿色、低碳方向转型重要发展方向之一。随着全球对环境保护和可持续发展的重视程度不断提高，以及我国的双碳战略持续推进，国家对绿色建筑和低碳建筑的投资力度将持续增加，光伏建筑一体化的市场前景非常广阔。

因此，公司下属子公司同人设计院未来的规划是以苏州区域市场为起点，携手国内外知名设计院形成伙伴关系，突破属地限制，逐步参与全国市场范围竞争，这也契合赛福天的发展理念，借助光伏建筑一体化集团多业务领域融合，推进绿色设计、绿色建筑研究，不断提高集团及下属企业的市场份额与核心竞争力，实现公司可持续发展。我们期待当地政府能提供一定的支持。

**问题 9：今年布局最紧迫的事情是什么？**

答：主要为以下几方面：（1）PERC 电池产线良率的持续提升、精细化管理，为后续新增产能建设、运行积累管理及人才等方面的经验；（2）加速推进新型电池产能的尽快量产，参与多技术电池业务市场的竞争，为后续更大规模产能建设积累经验；（3）在新型电池技术更新迭代趋势中，提前布局和储备，也为 HJT、IBC、钙钛矿等新技术的商业化落地打好基础；（4）主动参与行业上下游业务布局，构建囊括央国企、上市公司、辅料公司、设备公司等多元化、深层次的合作网络，力争在电池片业务板块占据一定的市场规模。

**问题 10：TOPCon 电池方面，晶科和钧达可以控制的成本和 PERC 持平，目前我们的成本曲线如何？**

答：我们是以钢丝绳的理念来经营企业，因此公司在做钢丝绳时积攒了非常优秀的成本控制、精细化管理经验。由于早期光伏行业环境较传统行业好，因此并不关注精细化管理水平，而在当前的光伏市场竞争格局下，企业优秀的成本控

制水平非常有助于公司参与到激烈的市场竞争。

**问题 11：公司未来客户群体是 EPC 还是运营商？未来会有单独的 EPC 团队做总包吗？**

答：公司客户群体包括 EPC 和运营商，目前公司已经为同人设计引进了北上广的优质建筑设计团队，同人设计新团队能够承接一些优质的项目，也会做一部分项目的总包试点，通过这种业务模式可以串联目前电池业务、设计业务以及总包纽带，为公司未来的市场拓展建立更多的业务节点，市场空间也会更大。

**问题 12：公司的现有客户情况以及光伏行业经验如何？**

答：公司客户包括国企、上市公司以及下游组件企业。目前，公司光伏电池片业务市场拓展取得快速突破。前期公司对外披露了相关电池片框架销售合同，客户有山西的国企晋能清洁、也有长三角的华耀光电以及协鑫集成等公司，更多的客户合作持续进行中。

公司业务团队在光伏行业近二十多年，具有丰富的客户资源和渠道，主要管理团队在彩虹新能源、苏州潞能、林洋新能源都有相关从业经历。

**问题 13：公司电池片售价有什么因素制约？**

答：公司电池片售价和市场售价相差不大，毛利率的差距还是由于良率导致。公司目前和客户签订的合同也都是会根据行业光伏电池片市场价格随行就市确定。未来电池片销售价格将根据行业供给和需求等多种因素确定，当然更考验公司综合成本控制能力。

特此公告。

江苏赛福天钢索股份有限公司董事会  
2023 年 5 月 15 日