**证券代码：002791 证券简称：坚朗五金 编号：2021-001**

**广东坚朗五金制品股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
|  **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 □其他（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 摩根士丹利 罗磊&王卓然、文渊资本 牟晋之、唐融投资 杨志煜 |
| **时间** | 2021年1月7日 |
| **地点** | 总部会议室 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事会秘书：殷建忠证券事务代表：韩爽 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、我国建筑五金行业的特点和发展演变？** 我国建筑五金行业具有高离散、品类众多的特性，集中度低。公司在该行业占有领先地位，但目前销售额的市场占有率还相对较小。随着建筑五金行业规范要求增多，逐渐将各企业的成本差距缩小，而大公司的规模效应会愈发凸显。同时，随着地产集中度不断提高的发展情况下，在节约采购成本的基础上，客户越来越倾向于“一站式采购”。未来，市场对建筑配套件的集成供应要求和产品集成化能力也会越来越高。**2、公司如何提高销售人均效能？**目前公司销售系统人员效能存在一定差异性，如北京上海等地，人均效能相对较高；对于渠道下沉的新市场尚处于开拓阶段，市场基础较为薄弱，客户粘性不强，人均销售额还不高。提高人均效能是公司的长期目标，目前主要从两个方面来提高，一是充分使用信息化系统，提高业务效率；另一方面是从多元化产品集成供应角度，提高人均销售收入，从而摊薄销售费用。**3、公司仓储物流建设情况？**为快速响应客户的交付需求，解决产品运输半径问题，近年来公司有计划地扩大国内外备货仓，目前全国建有三十多个备货仓，在海外多个子公司所在地也设有仓库。公司备货仓是专设支持部门进行管理，根据区域市场需求情况租赁仓库，通过第三方物流运输资源配送。通过这两三年的有效运作和不断优化改善，已经逐渐建立起快速响应的仓储物流体系，较好地满足了客户需求。**4、公司直销模式的优势及未来是否改变？** 公司销售模式以直销为主，并结合网络销售平台的线上辅助销售。直销团队在市场开拓业务中，能够充分发挥团队协同和组织化运营优势，将销售人员、产品经理和支持板块岗位相结合，通过专业的技术支持、良好的营销服务能力，发挥信息化管理工具的优势，形成销售业务前端、订单处理、生产交付、售后服务等整个业务链条的大协同，解决不同类型客户在项目跟进过程中的需求。根据目前公司战略规划和竞争优势，未来还将继续采用直销的销售模式。**5、公司对新品类的拓展规划？** 公司会根据市场需求变化有节奏的导入新产品，扩充产品线。优先选择与我们现有模式存在互补和高度协同的品类和行业进行关联产业的并购或战略合作，以及少量的国外进口代理产品，继续扩大和延伸公司产品线。公司经过前期筛选和评估引入进来的新产品，在实际推广和业务开展时，需要沉下心做市场拓展，从而挖掘更多的市场机会。后续公司也将继续根据市场和客户需求，结合现有产业布局情况有针对性地有序导入新品类。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月7日 |