**证券代码：002791 证券简称：坚朗五金 编号：2021-003**

**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** | 天风证券鲍荣富&王涛、熙山资本、金信基金、东莞证券、中天富国证券、太平养老保险共计7位机构投资者参加本次会议。 |
| **时间** | 2021年1月26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 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司的竞争优势是什么？**  公司定位为建筑配套件集成供应商，以“研发+制造+服务”的全链条销售模式不断满足客户需求和市场变化。建筑五金行业的高离散型特性，随着客户需求多元化，以及以大型房产商为代表的上游客户不断整合，在节约采购成本的基础上，客户越来越倾向于“一站式采购”，对建筑配套件的集成供应要求和产品集成化能力也越来越高。而我们的竞争优势恰好体现在：产品集成优势；高效规范的现代化管理体系优势；资本市场及品牌优势；高水平的技术研发及检测试验能力；专业化的服务；集成的信息化管理平台等。  **2、公司选择直销模式的原因？**  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。这个模式也是经过多年的市场实践探索出来的，销售团队在市场开拓业务中，公司能够充分发挥团队协同平台优势，将销售人员与产品经理相结合，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。  **3、对于市场已经相对成熟的品类，公司拓展后的优势是什么？**  公司的定位是建筑配套件集成供应商，在拓展新品类时，公司会考虑与现有品类的配套程度和市场需求，提高产品集成度；从市场需求来看，有着高离散型、客户需求多元化的特性，客户为节约采购成本，会有越来越倾向于“一站式采购”。  **4、对未来建筑五金行业的发展看法？**  国内建筑五金行业具有高离散、品类众多的特性，市场空间巨大，生产厂家众多，产品质量参差不齐。大量的中小五金企业广泛分布在全国各区域市场，国内大型五金企业开始涌现，通过自身积累和行业内并购而不断做强做大，行业整合发展趋势明显。随着建筑五金行业分工的逐步成熟，行业内两极分化状况将会出现：一种是大型的建筑五金集成供应商，另一种是专业化企业。  **5、公司对人员招聘的规划？**  公司的人员招聘采取校招和社招相结合的方式解决，同时也存在小部分内部员工转岗。近年来，公司先后在江西、安徽等地与部分大专院校进行订单班合作模式，定向培养市场营销等相关专业人员，结合岗位需求，安排公司专业人员深入课堂互动，毕业后择优筛选。公司销售人员的扩充会按照业绩增长目标进行，但总体上人员增长会低于销售增长，更关注人均效率提升。  **6、公司云采平台的运行情况和未来规划？**  云采平台自2019年上线，定位是客户端服务平台，未来希望做到线上线下一体化。目前有1/3的业务在云采平台进行，是一个线上服务线下的平台，服务内部销售人员，从而提高销售人员对客户的服务。坚朗的产品从生产上可分为标准产品和定制产品，现在基本完成了标准化产品和部分定制类产品（轻定制类、配置类，如门窗类产品）的上线，未来将联通客户的日常采购，提高响应速度和效率。  **7、公司客户群体主要有哪些？**  公司客户数量较多且集中度较低，公司核心产业的主要客户群体包括地产公司、幕墙公司、门窗公司、装饰公司等，随着产品类别的不断延伸，也开始新增了部分客户群体，如机电公司、中空玻璃厂等。  **8、公司信息化团队的建设情况？**  公司信息化系统从2005年开始建设，随着经营业务发展的不断变化，逐渐建立了以客户需求为导向，并解决建筑五金行业中高离散、品类众多等问题的信息化系统管理平台。目前公司的信息化团队有70余人，在进行信息化系统项目优化时，会紧密地围绕业务需求梳理和开展，有相关业务链关联人员一起参与，从而提高优化效率。  **9、公司对销售网点、渠道下沉的拓展规划？**  公司在2016-2018年集中进行渠道下沉，销售人员增长较快。从2019年开始，公司集中进行渠道下沉的阶段已经结束，开始进入有针对性的增加阶段；公司对销售网点的设立没有数量限制，销售大区根据市场投资等情况设立和管理。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月26日 |