

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2021-010

广东坚朗五金制品股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>中信建投杨欣达、安信证券、博道基金、汇添富基金、嘉实基金、南方基金、博时基金、国泰基金、招银理财、宝盈基金、财通基金、东海基金、恒越基金、泓澄投资、华安基金、华夏基金、趣时资产、前海开源、群益投信、上投摩根、天弘基金、银河基金、圆信永丰、长盛基金、招商基金、中融基金、中信资本、中国人保、中邮人寿、建信保险等共计 70 位机构投资者参加本次会议。</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 3 月 10 日</p>
<p>地点</p>	<p>总部会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事会秘书：殷建忠 证券事务代表：韩爽</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、原材料价格波动对公司的影响？</p> <p>公司生产经营所需的主要材料为不锈钢、铝合金、锌合金和零配件，本次大幅上涨的铜等材料公司使用相对较少。公司的产品主要分为标准件和非标件，非标件为定制类产品，每个订单单独询价，与原材料的价格密切相关；标准件每年统一定价，非原材料价格大幅波动不做改变。</p>

2、公司对销售团队的扩张规划？

目前，公司国内外销售网络点超 600 个，销售团队 5000 余人。未来主要根据各营销网点的产品铺设与现有情况，针对各类产品铺设进行合理布局。公司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，未来对销售团队有序增加。例如当年计划 30% 的收入增长，我们人员增长基本按照 15% 规划。

3、公司的产能情况？

公司的产能一直保持较为饱和的状态，“塘厦坚朗五金增资扩产项目”首期五栋厂房已经建设完成并开始投产，主要用于扩大现有的产品线；“坚朗五金华北生产基地”一期基本建设完成，规划的华北中心仓正式运营，二期的生产基地将结合实际情况，早日建设投产。若三五年后公司业务仍处在高速发展状态，还需要另外考虑扩张计划，公司也在密切关注。

4、公司对精装市场的规划？

公司对精装市场布局分为了家居五金产品和智能家居产品两个板块。主要有卫浴五金、智能锁、可视对讲、智能窗控、智能晾衣架、智能遮阳、智能水槽洗碗机、智能监控、智能防盗猫眼、道闸产品和新风系统等。除指纹锁和机械锁外，多数品类还处于培育期，基数较小。2019 年公司收购了葡萄牙高端卫浴企业，目前机械门锁也独立出去由全资子公司负责。产品整合方面除了强化原有产品以外，导入了部分新的配套产品，对精装房市场有了较好的布局。

5、公司如何提高人均效能？

提高人均效能是公司的长期目标，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

	<p>售额还不高。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。</p> <p>6、公司如何管理应收账款？</p> <p>公司对不同的客户群体，通过加强信用等级的评定，采取了差异化授信模式管理。针对部分信用较好的优质战略客户调整授信额度，收取一定比例的商业承兑、银行承兑汇票，积极提升授信使用效率，并在季度结束时对授信额度做清算和结算。</p> <p>7、公司在新品类上有何竞争优势？</p> <p>公司以“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，从行业的高离散型、客户需求多元化的特性上，为节约采购成本，会有越来越多的客户倾向于“一站式采购”。在初期筛选新品类标的时，我们会重点关注在细分领域有充分竞争优势的公司，具有行业的技术积淀和产品优势。同时，公司还有产品集成、高效规范的现代化管理体系、资本市场及品牌度、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优势结合。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月10日