

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2021-033

## 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<br>活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）                             |
| 参与单位名称及<br>人员姓名   | 中信建投杨光、安信证券、博时基金、光大证券、德邦证券、<br>华泰证券、青骊投资、鹏玖资产、申万宏远、万家基金、招商<br>基金、华安财保资产、国华兴益保险、平安资产、弘康人寿等<br>30 余位机构投资者参加本次电话会议。                                                                                                                                                                                         |
| 时间                | 2021 年 8 月 20 日                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 地点                | 公司会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 上市公司接待<br>人员姓名    | 董事会秘书：殷建忠<br>财务总监：邹志敏<br>证券事务代表：韩爽                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p>1、公司 2021 年半年度报告简要介绍。</p> <p>公司 2021 年半年度营业收入 34.87 亿元，同比增长 34.25%；持续经营净利润 3.92 亿，同比增长 53.67%；归属于母公司所有者的净利润 3.79 亿，同比增长 63.95%。经营活动产生的现金流量净额为-5.49 亿，去年同期-3.68 亿，第二季度经营活动产生的现金流量净额为 1.3 亿。</p> <p>2、公司家居类产品增速较快，具体单品类的增长情况介绍。</p> <p>2021 年上半年家居类产品增长较好的是海贝斯智能锁产品，上半年业绩约 2 亿；还有卫浴产品中，葡萄牙卫浴产品 6000</p> |

万，坚朗品牌卫浴也有保持良好的增速；其他精装修的业务线以及智慧小区产品尚在孵化当中。

### 3、公司在国际化方面的经营与布局？

公司多年以来，一直积极开拓海外市场。原本去年能够逐步进入收获期，但因疫情受到了一定影响。海外市场拓展策略与国内相似，其一，通过在国外设立子公司和办事处、以及备货仓储式直销模式扩展海外市场。近年来已设立 10 余个海外备货仓，以快速响应客户供货需求。其二，采用员工本地化布局，并使用国内相同的信息化系统对接业务流程，共享学习资料等。目前，公司已在印度、越南、印尼、马来西亚、墨西哥、阿联酋等国家设立子公司，公司会针对有市场潜力的国家地区，继续做好海外市场拓展和服务工作。

### 4、公司的产能布局情况？

公司一直以来通过持续的厂区建设按需扩大产能，目前“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，二期的生产基地正在有序建设。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。

### 5、公司用什么办法让销售人员快速掌握众多产品品类？

随着公司产品品类的增加，主要从两个方面来协助销售人员：一是通过信息化系统平台，实行组织化运营，构建“铁三角”战略，客户经理面向客户，产品经理面向产品线，服务支持则负责仓储、物流和安装等，充分发挥团队协同平台优势；另一方面从点对点、端到端的系统培训、知识平台分享，通过建立学习平台培训系统、结合线下培训学习交流，快速提升专

业能力，独立承担销售业务并为客户提供增值服务。

#### **6、公司经营性现金流的下降的原因？**

2021 年半年度经营活动产生的现金流量净额为-5.49 亿元，去年同期-3.67 亿元，今年二季度 1.3 亿元，单季度是正的现金流。

主因在建筑降杠杆的大背景下，整个地产调控影响会相互传导，尽管公司主要是跟分包商、门窗厂等合作单位进行交易结算，但还是会受一定影响，收款的方式上也票据的量会更大一点，收现比会有下降。从整个产业链上看，受大环境影响，付现比同比也有下降。

#### **7、公司的产品定价模式？**

公司的产品分为标准类和定制类，定制类产品会结合当期的原材料价格等因素来定价；标准类产品根据材料价格变化，视需要做不定期调价。原先签订的未完结订单，按原价格执行完成，部分参与年度集采的产品，会在材料涨跌幅较大以后才调价。

#### **8、公司应收账款如何管理？**

公司对应收账款管理一直保持高度关注，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，对应账款余额进行持续监控管理，确保采取必要的措施回收过期债权以减少公司发生重大坏账风险。应收余额较大的公司多为上市或大型客户，抗风险能力强，应收账款总体质量良好。

#### **9、公司未来发展规划和战略？**

公司的战略定位是以建筑门窗幕墙五金为核心的建筑配套件集成供应商布局。

|          |                                                                                                                                    |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>当前公司进入了相对稳定的阶段，公司一站式服务的销售模式也逐步得到客户的认可，随着规模的扩大规模效应也愈发明显。公司对新品类拓展、渠道下沉、海外市场拓展等，都还有一定空间，管理层会保持初心、科学决策，带领团队围绕公司的战略，精耕细作，夯实现有业务。</p> |
| 附件清单（如有） | 无                                                                                                                                  |
| 日期       | 2021 年 8 月 20 日                                                                                                                    |