

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2024-004

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	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	线上参与坚朗五金 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 10 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“坚朗五金投资者关系”微信小程序
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总裁：白宝鲲先生 董事会秘书：殷建忠先生 独立董事：赵正挺先生 财务总监：邹志敏先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	1、问：营业收入和净利润增长情况如何？主要驱动因素是什么？ 答：投资者您好！公司 2023 年实现营业收入 78.02 亿元，同比增长约 2%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.24 亿元，同比增长上升 393.89%。公司围绕一站式配套集成供应商，通过渠道下沉、多品类业绩增长，提升人均效能，实现利润增长。 2、问：公司在报告中提到了对新品类持续产品力提升，能否详细介绍这些新品类及其市场表现？ 答：投资者您好！公司新品类数量较多，单一品类销售基数不大，所以公司统一归类为其他建筑五金产品，2023 年其他建筑五金产品同比增长 20%。

3、问：直销渠道方面有哪些优势，公司如何进一步发挥这些优势来提升市场份额？

答：投资者您好！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。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。未来仍将发挥公司直销渠道的优势，利用信息化平台和组织化运营的管理优势，持续围绕建筑和居住领域拓展产品和服务。

4、问：公司在网络销售平台的线上辅助销售方面有哪些具体的战略和成效？

答：投资者您好！2023 年度公司国内云采平台的使用率在进一步提高，目前占整体营收接近 50%，其中 80%为大门窗类这类标准化程度较高的产品，该产品基本达成自主下单，极大提高了销售效率。对于工程类、精装集成类、智能化集成等产品，通过云采下单的占比较低。当前通过云采平台下单的更多是公司传统类产品，产品成熟度高，其他品类还在持续的推动当中。

5、问：在智能家居和安防市场的布局情况如何？公司如何看待这两个领域的市场潜力和竞争态势？

答：投资者您好！智能家居和安防市场主要集中在智能锁、可视对讲、新风系统、道闸产品、智能窗控、智能晾衣架、智能监控、智能防盗猫眼等品类。随着个人家庭对智能化需求的提升，智慧城市建设步伐的加快等因素，智能家居和安防智能化市场潜力巨大。公司在原有品类的基础上，进一步完善产品配套，持续加大对智能家居和安防市场的产品拓展。

6、问：公司在国际化战略方面取得了哪些进展，特别是在“一带一路”相关新兴国家的市场开拓情况如何？

答：投资者您好！公司经过多年发展，已设立 15 个海外备货仓，

将中国仓储式销售复制到海外，以快速响应客户供货需求。通过设立海外子公司、进行员工本地化布局，目前海外业务发展情况良好。目前产品已销往 100 多个国家和地区，其中“一带一路”国家及中东地区占比较高。

7、问：提升产品集成优势方面有哪些具体措施？如何确保产品质量和客户满意度？

答：投资者您好！公司在持续的进行产品线完善和渠道下沉，在原有市场开发的基础上，从多元化产品集成供应角度，增加产品品类，围绕酒店、学校、医院、厂房、海外市场等挖掘和拓展新场景的市场机会。围绕产品集成，从方案设计、产品展示到售后服务等全链条支持，给客户解决痛点，为客户减负。

8、问：高效规范的现代化管理体系方面有哪些优势？公司如何通过管理创新提升运营效率？

答：投资者您好！公司属于建筑五金行业，属于高度离散为主的制造业，具有产品应用面广、产品种类繁多、定制产品占比高、客户和订单相对分散等特点。公司以信息化管理平台为基础，实行组织化运营，构建“铁三角”战略，建立客户端服务平台“云采”等，充分发挥团队协同平台优势，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，不断提升信息化系统管理平台处理多品类、复杂订单的管理能力和产品集成化能力，从而提升管理和运营效率。

9、问：请问公司在应对大宗原材料价格上涨方面采取了哪些措施？

答：投资者您好！公司围绕交付全链条，持续优化销售计划与产能管理等各环节，提升采购需求预测能力，结合原材料波动趋势制定合理的采购策略，降低采购成本。

10、问：应收账款和现金流管理方面面临哪些挑战？已经采取或计划采取哪些策略来改善这一状况？

答：投资者您好！公司始终坚持高质量增长、稳健发展的经营战略。在当前整体宏观经济环境背景下，公司坚持用市场化的竞争策略来

	<p>实现长期发展，也一直非常重视现金流和应收账款指标。在追求业绩增长的同时，更关注公司的经营风险。公司应收账款规模虽然较大，但客户群体较为分散，单一客户体量占比相对较小，且授信客户为公司长期合作的客户，整体应收风险可控。公司将持续优化客户结构，加大对应收账款、回款的风险管控，提升库存周转，保持稳健健康的经营活动现金流。</p> <p>11、问：对未来 5 到 10 年的战略规划有何展望？公司如何平衡新产品开发与现有业务的稳定增长？</p> <p>答：投资者您好！公司将继续按照一站式建筑配套件集成供应的战略规划，持续的进行产品线完善和渠道下沉。公司将在建筑门窗幕墙五金等传统优势产业的基础上，根据市场发展和客户需要，从多元化产品集成供应角度，围绕酒店、学校、医院、厂房、海外市场等挖掘和拓展新场景的市场机会。</p> <p>12、问：股权激励和员工持股计划方面有哪些安排？如何确保这些计划能够有效激励员工并推动公司发展？</p> <p>答：投资者您好！2024 年 3 月公司已披露股份回购计划方案，该部分回购的股份后续将用于实施股权激励或员工持股计划。本次股份回购计划的实施及后续的激励方案请留意相关公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 10 日