

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2020-017

## 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<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及<br>人员姓名   | 东北证券唐凯&郭梦婕、银河基金、财通基金、东海基金、华安基金、富安达基金、太平资产、泰达宏利、浦发银行、中信资管等 23 家机构参加本次电话会议。   |
| 时间                | 2020 年 3 月 4 日  |
| 地点                | 电话会议形式  |
| 上市公司接待<br>人员姓名    | 董事长兼总裁：白宝鲲<br>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 | <b>1、公司的新品类对每年的收入增长有多少贡献？</b><br>目前公司收入中的新品类约占 20%，传统品类占 80%。公司可以拓展的品类还有很多，但在新品类扩充选择时，我们对于新增品类并未做数量设定，更关注新增品类的培育工作。前期经过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。   |

## 2、公司的战略规划方向是什么？

公司的定位是建筑配套件的集成供应商，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。一方面继续保持对现有优势产业的增资扩产和新增关联产品的延伸投入；另一方面，整合建筑行业内优势资源，积极通过战略投资与合作提升产业发展能力；丰富门窗类产品，布局建筑节能和绿色建筑；战略布局智能家居与安防市场；完善锚固技术产品体系，助推地下综合管廊业务发展；战略代理国外高端品牌，满足消费升级需求；构建劳动安全防护用品综合提供能力。

传统品类在价格、服务和品牌上有较大优势，对于新品类因各个产品所处的周期不同而有较大差异，需要一段时间的培育。在这方面上，公司通过协调资源和建立规则让产品得到更好的推广，内部的一系列信息化学习平台，也能不断总结、优化产品推广的路径与方式。

## 3、公司应收账款周转率是否能提升？

公司面对的客户群体类型较多，单一客户的应收账款余额相对不高，较为分散。在公司业务拓展同时，一直重视回款管理，将应收账款回收和销售激励挂钩，加大内控管理，以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。2019年前三季度的应收账款周转率正在逐步提升，做到大幅提升有一定难度，公司将持续关注应收账款质量和做好风险防控工作。

## 4、公司开拓国际市场的情况？

公司对海外业务拓展已有十多年，近年来设立多个海外备货仓，将中国仓储式销售复制到海外，以快速响应客户供货需求。海外建筑市场与中国市场区别很大，市场规模没有中国大，发展相对比较缓慢。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，但在短时间内对公司整体销售额贡献不大。

#### **5、目前公司产能如何？是否考虑扩产？**

从公司 2016 年上市至今，公司的产能一直保持较为饱和的状态。现阶段正在进行的有两个增资扩产项目。位于东莞总部的塘厦增资扩产项目和位于河南卫辉市的华北生产基地。塘厦增资扩产项目规划主要用于扩大现有的产品线；华北生产基地用于新品类的培育，建造产业园，同时也承担了北方的中心仓角色。对于中心仓规划，后续会考虑两班/三班管理，加快各仓的周转和供给。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。

#### **6、公司销售人员拓展计划？**

目前，公司国内外销售网络点近 500 个，销售团队约 4000 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，关注人均产值提升，对销售团队和销售人员有序增加。对新加入的销售人员，充分发挥团队协作平台优势，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，快速提升专业的技术支持能力、营销服务能力和综合素质，并同步实现销售人员移动办公，独立承担销售业务并更好的服务于客户。

#### **7、公司如何选择新品类进行参股还是控股合作？**

公司在产品品类扩展方面，始终坚持围绕市场和客户需求，会优先选择和现有产品生产、销售以及现有模式存在互补，以及高度协同的品类、行业。根据产品情况或先签订战略合作，尝试销售，经过推广后视销售情况，对于发展前景较好或优势明显的产品，会优先考虑股权合作。

|          |           |
|----------|-----------|
| 附件清单（如有） | 无         |
| 日期       | 2020年3月4日 |