

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2023-006

## 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   | 华创证券郭亚新、嘉实基金、圆信永丰、敦和资产、淡水泉、方正富邦、国投瑞银、华泰柏瑞、汇添富、天治基金、中金基金、广发证券、中信建投、中信证券、大家资产、聚鸣投资、泓澄投资、平安养老、太平洋保险等 30 余家机构投资者参加本次会议。   |
| 时间                | 2023 年 6 月 28 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   |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p>1、公司目前的经营情况。</p> <p>公司 2023 年第一季度营业收入 13.54 亿元，同比增长 4.83%；归属于母公司所有者的净利润-5600 万，同比增长 37.33%，毛利率 30.13%，同比提升 1.3%。二季度整体市场情况有一定好转，相对来说今年市场普遍更多采用现款现货的方式。</p> <p>2、公司选择近期启动定增融资的原因？</p> <p>定增融资项目从启动筹备到申报及审批需要一定的时间周期，公司提前启动进行准备，也为募投项目顺利实施预留出时间。今年的经济情况在逐步趋稳，市场正在修复，我们认为是一个较好的时机。</p> |

### 3、本次定增融资的募集资金的使用安排？

本次定向增发计划募集资金不超过 19.9 亿元，共四个募投项目，分别是中山数字化智能化产业园项目、装配式金属复合装饰材料建设项目、总部自动化升级改造项目、信息化系统升级建设项目。坚朗五金中山数字化智能化产业园项目将扩大卫浴、照明及锁具等原品类产品的产能，坚朗五金装配式金属复合装饰材料建设项目将新增钢制装饰板、钢制门等新产品的产能，使得公司产品能够适用于更多的客户、市场、场景，不断完善业务布局，丰富业务收入来源。总部技改项目主要是生产设备进行更换升级及技术改造，提高生产效率、保障产品质量和节约生产成本。信息化升级建设项目是为了完善灾备机房及信息安全，优化信息化系统与数字化网络营销平台，提升公司经营效率。

### 4、公司在新场景销售时有怎样的优势？

公司的渠道下沉原先以中小地产客户为主，目前加大拓展了学校、医院、中小酒店等新场景。目前来看我们产品集成化服务是一个最直观的优势，同时我们也在开拓一些延伸服务，为客户提供一个方案来做产品整合，而不是单独产品介绍。我们延伸到设计端，从设计环节开始介入，跟设计师对接设计方案将产品展示效果呈现给客户选择。另外我们有安装、售后服务的能力，帮客户从产品到施工到售后服务，全部承接进行项目的管理，解决客户的痛点为他减负。

### 5、公司的产品品类众多，销售人员如何快速掌握？

公司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

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>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。</p> <p><b>6、公司的新品类培育情况？</b></p> <p>目前公司产品品类超过 130 个，在面向客户集成打包销售时，对新品类的需求将加快我们对新品类、新场景的培育和推动。新品类的培育都有个过程，从期初的产品导入、宣传推广、服务支持等，进行不同资源的投放和差异化管理。</p> <p>不同产品的成熟度和团队契合度不同，在市场上的销售情况、市场空间都存在差异。从培育孵化到产单，需要一个较长周期，会结合发展定位制定未来 5-10 年的计划，但最终培育效果也各不一样，存在偏差。</p> <p><b>7、公司的计提情况和应收账款管理？</b></p> <p>公司客户群体分散，单一客户体量占比相对较小，目前没有针对单一客户计提大额减值准备，根据整体账龄分布和部分客户计提单项坏账。公司针对不同客户做风险等级划分，实行差异化授信模式管理，且授信客户为公司长期合作的客户，整体风险可控。</p> |
| 附件清单(如有) | 无  |
| 日期       | 2023 年 6 月 28 日  |