

证券代码：300749

证券简称：顶固集创

广东顶固集创家居股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2024年5月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 辛兆龙 董事会秘书 王亮 财务总监 赵衡 独立董事 聂新军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司投产新产线一年多，旧产线产能转移顺利，请问公司开工率下降、生产员工放假时间多，这怎么看？</p> <p>答：您好！公司生产经营状况良好，随着募投项目的投入使用，公司产能和智能化水平得到了极大的提高，公司按照年度经营计划，有序开展各项生产经营活动，各项业务取得了稳定发展，2023年公司整体实现营业收入12.84亿元，较上年同比增长19.65%。2024年公司将积极开拓各类营销渠道，广泛开展渠道合作以触达和转化更多家居消费流量，进一步扩充和完善整装大家居细分品类，以保持公司销售业绩稳步发展和提升产能利用率。谢谢！</p> <p>2. 2023年度营收同比增长19.65%，净利降19.49%，请问这背后的主要影响因素是什么？公司将如何应对以恢复净利润增长？</p>

答:您好!一方面由于市场竞争加剧,销售结构变化,毛利率略有下降,将影响公司净利润;另一方面是公司募投项目“中山年产30万套定制家具建设项目”建成投产后,公司资产规模及产能规模增加,2023年较2022年固定费用及折旧与摊销增加影响公司净利润。面对复杂严峻的市场环境,公司管理层积极克服各种困难和不利影响,开拓市场渠道,通过成本控制、改进生产工艺、提高生产制造的自动化智能化水平以及提高原材料利用率等措施,努力将不利影响控制到最低限度。谢谢!

3. 公司对基于视觉检测技术的精密五金件抛光面自动检的研发投入有多少? 预计给公司带来哪些效益?

答:您好!公司对基于视觉检测技术的精密五金件抛光面自动检的研发投入占比2023年研发投入总额的19.87%,将使公司的五金件抛光技术检测手段精细提高,从而提高五金件产品品质,合格率有效提升,品质得到保证,使得“顶固五金”五金品牌更有市场竞争力,增强终端客户体验感和满意度。谢谢!

4. 公司主要控股参股公司去年净利润均处于亏损状态, 请问公司对此有何措施?

答:您好!公司核心经营主体是母公司,公司的控股参股公司生产经营规模较小,未来将加强经营绩效管理,努力实现扭亏。谢谢!

5. 2024年第一季度亏损929.11万元, 公司是否有相关扭转下滑的具体措施?

答:您好!公司在“增收、降本和提效”三个方面积极展开了专项行动。增收方面:包括但不限于强产品、积极拓展各类渠道(装企、旧改等);深度落地整装整家模式,强抓终端组织力和执行力;以及积极开拓海外市场。降本提效方面:积极优化供应链,系统化降本;同时优化组织结构以提高人效。谢谢!

6. 股价持续低迷, 作为大股东, 接下来有何措施

答:您好!公司高度重视市值管理及股东回报,将坚持做好主营业务,努力提升公司技术研发实力,积极拓展市场,提升公司盈利能力,持续优化改善公司基本面,积极为股东创造更多的价值和回报。谢谢!

7. 公司在行业中的地位以及面临的市场竞争状况如何?

答:您好!公司经过二十余载的深耕发展,由精品五金配件起家,逐步发展为至今全品类“大家居”定制企业,“顶固”品牌已

成为定制家居、精品五金、智能五金、定制生态门、系统门窗领域的知名品牌之一。在品牌知名度、设计研发、营销网络、综合服务等方面竞争优势明显，市场影响力较强。公司拥有的定制家具产品大规模柔性化定制生产能力，及精品五金、智能五金技术集成应用于定制家具产品优势和完善的产品质量控制体系等均在行业保持领先优势。未来公司一方面做好既有业务，强化技术创新、推进产品升级，巩固在细分市场的领先优势；另一方面强品牌、拓渠道、扩品类，以“顶固”品牌为核心，加强品牌建设和推广，积极开拓各类营销渠道，进一步巩固市场份额和竞争优势，通过内部提拔及外部引进高端人才、技术骨干，整合资源，不断提升公司的核心竞争优势和整体抗风险能力。谢谢！

8. 请问公司在海外市场的拓展策略是什么，海外市场规模如何？

答:您好！目前公司作为定制家居、精品五金、智能五金、定制生态门、系统门窗领域的知名品牌之一，公司将积极开拓国际市场，通过海外经销商及房地产企业，重点布局东南亚国家、“一带一路”国家。未来将持续投入更多资源进行全球范围的业务拓展。谢谢！

9. 请问公司在现金分红方面有哪些政策，以增强分红的稳定性和可预期性，从而保护投资者利益？

答:您好！公司非常重视投资者回报，严格按照中国证监会相关法规的规定和要求，积极落实利润分配政策，自上市以来除2021年度外公司每年向投资者派发股息红利，使得投资者能够从公司发展中获得合理回报，公司将继续努力做好各项业务，提升经营业绩，为股东创造更多价值，更好地回报投资者。谢谢！

10. 对于当前的房地产行业，公司如何降低房地产行业带来的影响？

答:您好！公司主要应对措施：1、积极与房地产优质龙头企业加强合作，因为房地产龙头企业的市场份额会越来越高；2、重点开发二手房和旧改的家装市场，降低新房市场的影响；3、积极发展非房行业新业务。谢谢您的关注！

11. 公司如何吸引和保留关键技术人才？在员工培训和发展方面，公司有哪些具体的计划和措施？

答:您好！公司为员工设计并实施了清晰的职业成长路径和规范的职位体系，每年都会为员工制订能力发展计划，与年度绩效计

	<p>划一起，进行定期回顾和上下级一对一的沟通，并每年进行一次的岗位胜任力评估，根据绩效和能力情况进行相应的晋升和岗位调整，并与员工薪酬激励措施对应。在福利方面，公司为关键技术人员提供技术津贴，生活津贴，员工家庭关怀，在子女就学，住房及医疗保障方面给予支持。在激励方面，有完善的项目激励措施，对员工在技术和产品方面的贡献进行特定激励。并提供技术进修、职称评定等方面的个人成长支持。同时公司也将会利用好股权激励工具，有效地将公司利益和核心团队个人利益结合在一起。谢谢！</p> <p>12. 您好，发现华证给贵公司在环境分项的评级只有CCC，不是很理想。请问贵司将如何采用更先进的绿色技术，以及如何加强对供应链合作伙伴的环保监管，共同致力于提升贵公司在环境维度上的ESG表现？</p> <p>答:您好！1、公司研究基于云边协同的AGV调度技术，对智能化原料库、大型成品立库进行优化设计，实现从生产计划到成品入库物流全流程不落地的智能制造。2、建立基于生产流程和工艺的能源数字化管控平台，对大规模家具制造全流程进行碳足迹核查，为减碳策略提供底层的数据支撑；研究考虑能源约束的生产计划编制，从产品设计、板材利用率、工序工艺、回收与再用技术等多角度进行优化，形成定制家具的绿色低碳制造体系。3、2024年公司着手申报国家级、省级绿色工厂，2025年将申报绿色供应链，完善上下游的绿色生产关键点，打通和梳理整个生产过程的绿色技术。谢谢！</p> <p>13. 公司在培育发展新质生产力方面，开展了哪些科技创新举措？</p> <p>答:您好！公司积极拥抱新质生产力，通过创新来提升产品竞争力。公司研发团队紧跟新技术、新应用和新场景发展，加强在智能制造、智能家居和智能安防等技术领域的研究与发展，在产品上推陈出新，为消费者创造更多价值。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年5月10日