

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2022-026

## 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及 人员姓名	长城证券花江月&王龙、中泰建材孙颖&韩宇、国盛证券沈猛&陈冠宇、中欧基金、汇添富、嘉实基金、兴全基金、中银基金、广发基金、淡水泉、长盛基金、博道基金、大成基金、东方阿尔法、敦和资产、光大保德信、石锋资产、中邮人寿、嘉峪投资、崇正投资、湘财基金等 40 余家机构投资者参加本次会议。
时间	2022 年 9 月 8 日至 9 日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：殷建忠 证券事务代表：韩爽
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、近期疫情对公司经营有怎样的影响？</b></p> <p>公司主要的生产基地在东莞总部，当前总部产品生产和物流都正常开展，个别地区因疫情原因管控有阶段性的影响，相信很快能够恢复。</p> <p><b>2、公司对销售网点和销售团队的拓展规划？</b></p> <p>今年上半年销售网点的扩充速度增长高于以往年度，上半年已新增网点 150 多个，累计目前大概 900 多个。今年新增网点大部分分布在县城市场，主要围绕开拓中小地产、场景式销售，并掌握市场的主动权。销售团队按照年初的规划布局渠道的下沉，所以在一季度和二季度做了补充，主要是去年三季度</p>

人员补充较多，到今年半年度同比增长约 20%。因今年受大环境影响，结合投入产出平衡的综合考虑，人员补充节奏将暂缓，更关注当前已布局人员的能力培养。

### **3、公司对新品类拓展的未来规划？**

公司定位是建筑配套件集成供应商，新品类拓展这几年我们的方向一直很明确，主要是两个方向，一个是围绕我们的新场景销售做派驻，另一个是对已有产品进一步强化进行横向拓宽。同时，也会利用现有公司及旗下生产情况推出新品类。总体来说是与我们现有的客户能够形成协同效应，不会拓展一个完全跟我们不相关的产品。初期先和产品方签订战略合作协议，通过尝试销售，经过市场推广后视销售情况而决定是否采取进一步的合作关系，对于其中发展前景较好或优势明显的产品，会优先考虑股权合作。

### **4、公司上半年家居类和其他建筑五金类产品的增长情况？**

公司家居类同比略有上升，包含海贝斯指纹锁、中山坚朗机械锁、新风系统、淋浴房、瓷砖、地板，其中瓷砖、地板是从其他类产品重新划分至此类产品；海贝斯指纹锁同比下降，主要是与地产交付周期变长有关，增速较快的品类主要是新风系统及可视对讲，其次淋浴房、瓷砖、地板增速翻番。其他建筑五金产品同比涨幅较大，产品结构中偏大宗的品类主要是紧固件产品，科兴锚栓等，其余主要是基数较小的新品类。品类增速较快，但整体基数较小。

### **5、公司对新投资项目的规划？**

公司与塘厦镇人民政府签订了项目投资协议，拟投资建设的智能家居及智慧安防产品制造项目，是对当前智能化类产品的整合与扩充。目前此大类的产品分散在各地，从内部管理运

营和生产销售各个环节都需要更多的投入。该项目计划将相关产品类集中建设产业园，与公司总部同在塘厦镇内。从管理层面各个新品类作为一个整体来培育，可以充分发挥总部运营职能优势，降低管理成本，有利于人员稳定，在投入产出的角度也利于提高人均效能。同时，塘厦镇周边供应链配套完善、交通条件与物流资源优越。随着这些产业规模的扩大也减少了未来不断搬迁等不定因素，有利于智能化产品集成和长期共同发展。

#### **6、原材料价格波动对公司毛利率的影响及未来展望？**

公司主要原材料为锌合金、铝合金及不锈钢。近期，不锈钢价格呈稳定下降趋势，基本维持在较高点下降约 20%左右的水平；锌合金及铝合金价格有所下降，最近呈波动状态。从材料采购到制造成本，最终完成订单交付并在财务端呈现需要一定周期。公司密切关注原材料的变动情况。

#### **7、公司对县城市场的拓展规划？**

公司原先对县城市场的开拓更多在一些经济比较好的县城，主要与地产客户合作，能够有稳定的产出，但这个特性有一定局限性，所以第一轮县城开发相对来说进度比较慢。

近年因地产行业带来的影响，我们加大了非地产的新场景销售，例如学校、医院、中小酒店等。我们的销售人员对中小地产持续跟进以外，把重点又放在了县城的这些中小项目里面，相对来说产品集成化的优势在县城市场会更加明显，竞争力会更突出。在这样的背景下，今年初开始对县城市场的布点速度明显加快，目前因外部市场环境以及投入产出等综合因素考虑，县城市场拓展速度阶段性放缓。当前对县城市场开拓效率比之前要高很多，我们将持续投入开拓，未来的县城市场也是值得期待的一个方向。

	<p><b>8、公司下半年的业绩展望？</b></p> <p>从目前来看，整个市场还没有恢复到最理想状态，受市场环境和疫情影响仍存在一定的波动，随着“保交楼”等各项政策发力市场将逐步复苏。公司在资源、人力配备上已基本完成预期规划，我们将利用渠道下沉契机和新品类的长尾效应来对冲地产行业下行的影响，关注和开发更多的新场景新市场，围绕新品类拓展、渠道下沉及海外市场拓展等方面精耕细作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月8日至9日