

## 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、中泰证券、广发证券、中信证券、东吴证券、中金公司、华源证券、财通证券、国盛证券、申万宏源证券、平安证券、光大证券、国联民生 19 位分析师。
时间	2026 年 01 月 29 日（星期四） 19:30-21:00
地点	线上会议
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 财务总监：邹志敏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2025 年度主要经营情况。</p> <p>2025 年度公司预计归属于上市公司股东的净利润亏损 7000 万元至 9500 万元；扣除非经常性损益后的净利润亏损 9500 万元至 11500 万元，整体营业收入预计同比下降 15% 左右。</p> <p>收入方面：公司持续围绕建筑配套件集成供应战略定位开展工作。为应对市场变化，公司积极优化业务结构，与房地产关联度较高的国内业务订单有一定减少，围绕新产品和新场景业务的开拓进度相对滞后，同时公司强化风险防控，审慎开展大型工程项目合作，导致工程渠道收入同比下滑。在海外市场方面，公司依托前期市场开发积累和客户资源保持了良好增长趋势，但目前海外业务总体占比还较少，无法抵冲国内业务下滑影响。</p> <p>利润方面：2025 年公司毛利率略有下滑，期间费用略降。报</p>

告期内，公司部分资产因市场环境变化出现减值迹象，基于谨慎性原则，公司根据企业会计准则及公司会计政策的相关规定，对可能发生减值的相关资产计提减值准备，包括存货、应收账款、长期股权投资、无形资产等减值。

现金流方面：公司经营活动现金流仍保持净流入，整体运营基本平稳。

总体而言，2025年公司国内业务面临一定挑战，海外业务增长态势良好但占比有待进一步提升。公司通过强化风险管控和经营质量把控，维持了现金流的良性循环，后续将持续优化业务结构，提升市场竞争力。

## 2、目前公司对零售业务的关注和变化情况？

长期以来公司主要是以线下小B端为主的业务模式，部分产品在云采平台实现线上下单销售。从云采平台上数据显示约50%订单为1000元以下小订单，这些订单金额占比大概只有3%，这部分还是工程属性的零售业务。在目前工程业务受到影响的形势下，我们在积极关注和推动C端零售的市场机会，结合坚朗的产品特点和优势，探索零售业务的发展路径。

## 3、2025年公司海外市场情况及未来展望？

2025年度公司海外营业收入占比18%左右，订单储备相对充足，海外业务总体保持较为稳定的增长。

公司一直在积极开拓和布局海外市场，通过在国外设立子公司和办事处、设立备货仓，采用直销模式加大本土化运营和实现快速交付。目前公司不同地域的海外市场的需求存在一定差异，公司在原有产品类别基础上，关注和开发更多海外市场适配的产品，满足海外市场更多新场景的业务拓展。虽然海外市场体量相对较小，但相信会成为公司业绩增长的一个重要组成部分。

#### 4、公司原材料成本的变化趋势及影响?

公司日常生产经营所需的主要原材料是不锈钢、铝合金、锌合金,原材料成本受近期国际市场环境影响有小幅度上涨。公司结合原材料波动趋势制定合理的采购策略,与主要供应商合作进行价格锁定,平衡采购与销售端波动,降低采购成本。

#### 5、公司海外市场的交付周期、结算方式以及是否存在海外应收?

公司海外业务主要涉及工程类项目和本土化备货仓销售,其中工程类项目交付周期相对较长;备货仓交付周期短,响应速度快。在结算方式上,公司采取较为审慎的回款安排:一方面,与中信保合作,对部分客户通过信用保险提供风险保障;另一方面,针对定制化工程项目,普遍采用信用证结算,即在满足交付条件后凭单据向银行兑付。在此模式下,海外存在少量阶段性应收账款,整体规模有限,风险可控。

#### 6、公司经过渠道下沉布局后,产品品类有怎样的变化?

从市场端来看,省会及一线城市、地级市和县城客户的选择存在一定的差异性,省会及一线城市的收入占比更高;从产品品类的角度来看,目前公司拥有的产品品类较高峰期有一定下降,近年来公司结合市场变化,对产品品类陆续做一些调整。其中,在经过时间的培育和市场检验后,公司对一些规模较小、毛利水平和适配度不高的产品进行淘汰,把资源集中投入到更有优势的品类上。这也是2026年公司的一个重点工作。

#### 7、2025年公司销售人员数量变化及未来规划情况?

2025年公司销售人员规模较上年同期略有下降,主要是公司根据整体业绩和业务需求对销售团队进行部分调整,与公司营业收入变化趋势基本持平。在销售人员投入方面,公司将资源重点投向现有人员的能力培养、团队稳定性提升以及人均效能的持续改善方

	<p>面。</p> <p><b>8、2025年公司应收账款与风险控制情况？</b></p> <p>2025年公司整体应收账款规模呈下降趋势。针对部分长账龄及存在回收困难的客户，公司依据会计准则和会计政策，对其应收账款进行了单项减值测试，并计提了相应的坏账准备。上述单项计提以及对长账龄应收款项的减值，会对当期利润产生了一定影响。与此同时，在授信和风险管控方面，公司2025年采取了更为严格的政策，对部分高风险订单和客户主动收紧信用条件。在经营策略上，公司更加注重财务风险的管控，优先承接回款保障较强、信用状况良好的高质量订单，以提升资产质量和盈利可持续性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年01月29日