

证券代码：002791  
2020-031

证券简称：坚朗五金

编号：

## 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	国泰君安穆方舟、广发证券、建信保险、尚雅投资、源乘投资、元大证券、圆信永丰、长江证券、中银国际证券、巨杉资产、睿璞投资、途灵资产等 33 位机构投资者参加本次电话会议。
时间	2020 年 8 月 27 日
地点	总部会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：殷建忠 财务总监：邹志敏 证券事务代表：韩爽
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>1、公司 2020 年上半年毛利率提升的主要原因？</b> (1) 疫情期间主要原材料成本下降。 公司生产经营所需的主要材料为不锈钢、铝合金、锌合金和零配件，主要原材料合计占公司生产成本比重约 65%-70%，疫情期间主要原材料价格有所下降带来了毛利率的增长。 (2) 内部管理提升。 公司各事业部对不同产能工序进行合并改善，提升生产效率和产能利用率。同时智能自动化生产，设备的升级改造也推动了毛利率提升。 (3) 子公司端效能改善。 随着子公司规模产量扩大，以及子公司精益化的制造管理，对整体毛利率也有一定贡献度。

## 2、公司销售人员增加情况？

今年上半年公司销售人员绝对数量有所增加，但是相对数量增长符合我们的原有计划。在实际管理中，未来销售人员会持续增长，但总体上人员增长会低于销售增长，更关注效率提升。由于疫情因素影响，上半年公司的收入增长和人员增加没有同步。公司将根据市场情况控制节奏，调整中长期的人员增长策略，通过人均效能改善来提升业绩增长。

## 3、公司单个订单金额是否有变化？

公司处于高离散、多品类的建筑市场领域，客户群体众多，订单零散，短期内公司单个订单金额没有发生明显变化。

## 4、公司未来在新品类方面的扩张计划？

公司会根据市场需求变化有节奏的导入新产品，扩充产品线。目前公司产品以自主生产为主，同时还会选择与我们现有模式存在互补和高度协同的品类和行业进行关联产业的并购或战略合作，以及少量的国外进口代理产品，继续扩大和延伸公司产品线，将公司打造成为建筑配套件领域的领导者。

## 5、上半年公司的应收账款情况介绍？

公司对不同的客户群体，通过加强信用等级的评定，采取了差异化授信模式管理，仅针对部分信用较好的优质战略客户调整授信额度，积极提升授信使用效率。对工程类项目回款周期较长的情况，公司通过采取积极有效的管控措施，对应账款余额进行持续监控管理，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。

公司差异化授信模式管理应收账款主要在季度结束时对授信额度做清算和结算。今年因疫情原因导致一些已交货客户，截至到六月末还没有结清应收账款的情况，送货和货款结算的周期比往年稍有滞后。在下半年，公司将会加强应收账款的管理，有效防范风险。

	<p><b>6、公司的生产交付周期和相应改善措施情况？</b></p> <p>公司产品类别较多，且生产周期也各有差异。标准件产品主要为提前备货生产，非标件产品为客户下单后定制化生产。在不同的建筑施工期，业务完成的时间也有差别。为了提高供货效率，公司通过建立统一的备货仓物流配送体系，已设立四十多个国内外备货仓，进行多品类的标准件产品储备，提升订单交付效率。</p> <p>同时，自 2019 年公司推行的“大计划项目”，通过对生产端的生产、计划环节；销售端的客户需求、订单跟踪环节；支持端的仓储、物流、配送等多环节业务衔接梳理，提升库存周转率。该项目有效地解决了部分生产交付问题，项目仍在进行。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 8 月 27 日