

证券代码：002791

证券简称：坚朗五金

编号：2021-004

## 广东坚朗五金制品股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>首域盈信陈希骅&amp;马诗阳共计 2 位机构投资者参加本次会议。</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 2 月 1 日</p>
<p>地点</p>	<p>总部会议室</p>
<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事会秘书：殷建忠</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司的发展规划？</b></p> <p>公司主要在原有建筑门窗幕墙五金、门控五金系统、不锈钢护栏构配件等的基础上，加大投入进入智能锁等智能家居、卫浴及精装房五金产品、安防、地下综合管廊、劳动安全防护类产品、防火防水材料、机电设备与精密仪器等业务领域，公司初步形成了以建筑门窗幕墙五金为核心的建筑配套件集成供应商的战略布局。未来，公司还将继续坚持该战略布局的发展。</p> <p><b>2、公司有哪些竞争优势？</b></p> <p>公司定位为建筑配套件集成供应商，以“研发+制造+服务”的全链条销售模式不断满足客户需求和市场变化。建筑五</p>

金行业的高离散型特性，随着客户需求多元化，以及以大型房产商为代表的上游客户不断整合，在节约采购成本的基础上，客户越来越倾向于“一站式采购”，对建筑配套件的集成供应要求和产品集成化能力也越来越高。而我们的竞争优势恰好体现在：产品集成优势；高效规范的现代化管理体系优势；资本市场及品牌优势；高水平的技术研发及检测试验能力；专业化的服务；集成的信息化管理平台等。

### **3、公司会选择怎样的新品类拓展，未来如何规划？**

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。优先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。

公司经过前期筛选和评估引入进来的新产品，在实际推广和业务开展时，需要沉下心做市场拓展，从而挖掘更多的市场机会。后续公司也将继续根据市场和客户需求，结合现有产业布局情况有针对性地有序导入新品类。

### **4、公司客户群体主要有哪些？**

公司客户数量较多且集中度较低，公司核心产业的主要客户群体包括地产公司、幕墙公司、门窗公司、装饰公司，随着产品类别的不断延伸，也开始新增了部分客户群体，如机电公司、中空玻璃厂等。

### **5、公司对渠道、网点的拓展规划？**

公司在 2016-2018 年集中进行渠道下沉，销售人员增长较快。从 2019 年开始，公司集中进行渠道下沉的阶段已经结束，开始进入有针对性的增加阶段；公司对销售网点的设立没有数量限制，销售大区根据市场投资等情况设立和管理。

	<p><b>6、对未来建筑五金行业的发展看法？</b></p> <p>国内建筑五金行业具有高离散、品类众多的特性，市场空间巨大，生产厂家众多，产品质量参差不齐。大量的中小五金企业广泛分布在全国各区域市场，国内大型五金企业开始涌现，通过自身积累和行业内并购而不断做强做大，行业整合发展趋势明显。随着建筑五金行业分工的逐步成熟，行业内两极分化状况将会出现：一种是大型的五金集成供应商，另一种是专业化企业。</p> <p><b>7、公司如何管理众多的SKU和库存？</b></p> <p>公司通过信息化系统管理平台，提升公司处理多品类、复杂订单的管理能力，整合产品线，强化产品集成化能力，提升公司全链条、端到端的业务高效协同；建立统一的备货仓物流配送体系，并设立 30 多个国内外备货仓，结合订单需求进行常用品类的动态备货，根据生产周期的差异，标准件产品可以实现备货生产，非标件产品为客户下单后定制化生产，有效的控制物流成本且提高交货效率。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 2 月 1 日