

证券代码：603208

证券简称：江山欧派

江山欧派投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线上交流、线下策略会
参与单位名称	嘉实基金、鹏华基金、大成基金、农银汇理基金、国海富兰克林基金、民生加银基金、德邦基金、申万菱信基金、复通基金、广发基金、枫瑞基金、共同基金、光大保德信基金、华宝兴业基金、华夏基金、前海开源基金、融通基金、西部利得基金、银华基金、永赢基金、招商基金、中金基金、工银瑞信基金、建信基金、东方基金、天弘基金、中银基金、信达澳亚基金、太平基金、建信保险、友邦保险、中邮人寿保险、百年保险资管、瑞亚时代、华泰资管、平安资管、复胜资产、德邦资管、敦和资产、西泽投资、建信养老、东方红资管、怀远投资、能敬投资、友邦人寿、原点资产、永禧投资、深高投资、中汇守正私募基金、泓澄投资、蓝墨投资、财通证券资管、大家资管、国海证券资管、国华兴益资产、华夏久盈资管、国理投资、玖鹏资产、汐泰投资、安信证券资管、天津国有资本投资、趣时资产、金建投资、星泰投资、相聚资产、泽源资产、石舍资产、宝弘资产、希瓦私募基金、众行远私募基金、恒邦兆丰私募基金、修实私募基金、万纳私募基金、紫杰私募基金、耀之私募基金、五地私募基金、国信证券、国金证券、西部证券资管、申万宏源证券、中信证券、广发证券、东吴证券、天风证券、西部证券、兴业证券、华泰证券、民生证券、开源证券、西南证券、国泰君安证券、国海证券、德邦证券、招商证券、海通证券、安信证券、浙商证券等机构。
时间	2023年2月
地点	现场参观、线上交流、线下策略会
上市公司接待人员姓名	郑宏有、陈焯佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司基本情况介绍</p> <p>江山欧派是一家集设计研发、生产、销售、服务于一体的专业制门企业，根据《上市公司行业分类指引》，公司所处行业属于家具制造业（代码：C21）。目前公司拥有多个生产基地，占地面积近</p>

两千亩。公司目前主要产品为实木复合门、夹板模压门，并已延伸到防火门、入户门、柜类、墙板等产品。

2022年前三季度，公司实现营业收入22.13亿元，较上年同期减少3.26%；实现归属上市公司股东的净利润0.31亿元，较上年同期减少89.37%，前三季度净利润同比下降主要系市场需求放缓叠加疫情影响，收入同比下降；原材料价格上涨，成本同比上升；应收款项账期延长，计提坏账准备增加；销售结构变化，毛利率下降等原因所致。

二、 投资者问答

1、 请问公司的市占率。

答：（1）2021年，全国木门行业总产值达到1,603亿元，同比增长2.1%。2021年度，公司营业收入31.57亿，公司在木门行业的市场占有率2%左右。（2）根据奥维云网统计，2022年1-8月精装市场，户内门配置率97.7%，配套项目1244个，同比下降40.7%；规模92.99万套，同比下降47.8%。江山欧派作为户内门行业的龙头品牌，精装市场份额同比增长2.6个百分点。

2、 请问公司重点发展的渠道。

答：目前公司工程直营渠道、工程代理商渠道、经销商渠道齐头并进，共同发展，其中经销商渠道和工程代理商渠道均为款清业务。

3、 请问公司各渠道的增速。

答：2022年前三季度，公司工程直营渠道同比下降34.61%；工程代理商渠道同比增长66.01%，经销商渠道同比增长45.46%。

4、 请介绍一下公司的产品布局。

答：（1）目前公司的产品战略是1+N，以门类产品为核心，延伸到窗类、墙板类、柜类等一体化健康家居产品。产品从木门扩展到泛门类产品，如室内防火门、铝合金门、玻璃门、入户门等；再从泛

门类产品扩展到其他木制品，如墙板、柜类等。

(2) 公司同时与其他品牌在地板、卫浴、厨电、家具等品类开展合作，以满足消费者一站式购物、一体化设计、一揽子服务的需求。

5、请问公司目前合作的地产客户有哪些。

答：公司目前与万科、保利、华润、中海等 100 余家地产客户建立了合作关系。

6、请问公司经销商和工程代理商的数量。

答：近年来，公司大力拓展经销商渠道、工程代理商渠道，前三季度均保持较快增长，经销商数量从 2020 年的 3,000 多家拓展到 2022 年第三季度末的 22,000 余家，工程代理商数量从 2020 年的 100 多家增加到 2022 年第三季度末的 400 余家。

7、请问公司经销商主要分布的区域。

答：全国都有分布，华东占比略高一些。

8、请问公司经销商是否有层级划分。

答：公司经销商均直接与公司签署加盟协议，未进行层级划分。

9、请问公司如何对经销商进行管理。

答：公司对经销商，更多的是服务和产品的支持；管理体现在：品牌维护管理、产品授权管理、经销商服务标准管理、规范促销活动、下单管理、结算管理等方面，如发现有消费者投诉等不利于公司品牌维护的行为，公司有权收回其经销权。

10、请问公司经销商是否为独家代理模式

答：为进一步开拓经销商市场，紧跟家装市场发展趋势，公司取消经销商独家代理模式，推行各类经销商同步开拓的业务模式，提高市场占有率。

	<p>11、请问公司各生产基地产能利用情况。</p> <p>答：目前，公司江山生产基地产能利用率较高，重庆永川生产基地和河南兰考生产基地产能利用率正在爬坡。</p> <p>12、请问公司有没有考虑发展海外业务。</p> <p>答：公司海外业务也在积极布局，目前收入占比不高。</p> <p>13、请问公司橱衣柜产品主要投放的渠道。</p> <p>答：橱衣柜产品实行全渠道销售，工程渠道和经销商渠道均有销售。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2023年2月</p>