

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（2024年02月）

编号：2024-002

| | |
|---------------|--|
| 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"/> 现场参观交流 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线下策略会、线上交流 |
| 参与单位名称 | 中欧基金、招商基金、天治基金、合煦智远基金、诺安基金、万家基金、中邮基金、景顺长城基金、银华基金、前海联合基金、广发基金、富国基金、国寿安保基金、民生加银基金、嘉实基金、华夏基金、平安基金、兴证全球基金、国泰基金、华宝基金、长信基金、财通基金、工银瑞信基金、国金基金、西部证券自营、财通证券自营、中信建投证券自营、建信理财、招银理财、中银理财、花旗银行、百年保险资管、百年人寿保险、前海人寿保险、友邦保险、光大永明保险、泰康养老保险、国寿养老保险、东恺投资、中银证券资管、野村东方证券、理成资产、广发资管、敦和资产、远信私募基金、钦沐资管、深圳金泊投资、禀赋资本、泰康资产、利檀投资、浙商证券资管、华泰资管、趣时资产、明世伙伴私募基金、上海昱奕资管、上海于翼资管、深圳景泰利丰投资、上海途灵资管、星泰投资、深圳凯丰投资、杉树资产、域秀资本、财通证券资管、华安证券资管、中航信托资管、阳光资产、中财招商投资、苓茏投资、欣歌投资、藏锋私募基金、通乾投资、永望资产、国盛证券、海通证券、方正证券、天风证券、华创证券、申万宏源证券、国泰君安证券、国海证券、开源证券、国联证券、德邦证券、民生证券、山西证券等机构。 |
| 时间 | 2024年2月 |
| 地点 | 现场参观交流、线下策略会、线上交流 |
| 上市公司接待人员姓名 | 郑宏有、陈烨佳 |
| 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。目前公司拥有多个生产基地，占地面积近两千亩。公司以实木复合门、夹板模压门等门类产品为核心，推出窗类、墙板类、柜类、地板、卫浴、五金等一体化健康家居产品。</p> <p>根据已披露的《2023年年度业绩预盈公告》，公司2023年实现</p> |

营业收入约 372,000.00 万元，同比增长约 16%；预计 2023 年年度实现归母净利润为 35,000.00 万元到 45,000.00 万元，与上年同期数 -29,850.75 万元相比，将实现扭亏为盈。

二、 投资者问答

1、 其他家具上市公司纷纷涉足木门对行业竞争格局的影响。

答：木门行业情况和竞争格局如下：

(1) 根据中国木门窗协会制定的《中国木门行业发展规划（纲要）（2021—2025 年）》，规划期间，木门行业产值保持年均 4-5% 的增长速度，到 2025 年行业产值超过 1,900 亿元。

(2) 根据《中国木门产业发展研究报告（2016-2021）》统计，木门产业产值排名前 10 位的企业，约占总产值比例为 8%。公司在木门行业市场占有约 2%，行业发展空间广阔。

(3) 其他家具上市公司纷纷涉足木门，给木门行业带来新的、多层次的市场竞争。面对竞争，江山欧派具备以下核心竞争力：内外兼修的品牌优势、物美价廉的品价比优势、规模强大的产能优势、快速响应的交期优势、完善专业的服务优势，公司坚持平台赋能、合伙共享、营销引领、产品驱动、供应为王的二十字战略方针。

2、 请问公司如何确定新产品的的设计方向。

答：公司拥有专业的设计团队，通过对新产品上市销售数据、消费者意见及相关网络信息的搜集，积极研究、分析及运用，不断推出美观性与实用性俱佳的产品，确保产品的材质、外观、花纹、色彩等设计与消费者多样化个性化需求同步。

3、 请问公司会增加同一客户的供应品类吗。

答：会的，比如供应给万科的产品，从一开始供应木门拓展到供应入户门、柜类产品。

4、 请问公司入户门产品的发展进度。

答：公司入户门产品在经销商渠道、代理商渠道和直营工程渠道全渠道推广。目前主要开拓了保利、万科等客户。

5、 请问公司的现金流情况。

答：公司 2021 年前三季度、2022 年前三季度、2023 年前三季度经营活动产生的现金流量净额分别为-2.82 亿、2.71 亿元、3.16 亿元。现金流情况持续优化，主要得益于公司销售结构持续优化、款清业务占比不断提升。

6、 请问公司目前主要有哪几个渠道。

答：公司销售渠道主要有：经销商渠道、代理商渠道、直营工程渠道、外贸公司和出口渠道。

7、 请问公司工程代理商渠道的终端项目类型。

答：工程代理商渠道的终端项目类型有：住宅、学校、酒店、医院、康养、公寓、企业办公楼等。

8、 请问公司的经销商是否独家代理。

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。

9、 请问公司对经销商的管理措施。

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、 请问公司海外业务发展的进展。

答：公司海外业务正在积极布局，目前收入占比不高，主要出口中东、

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>东南亚、北美等海外市场。</p> <p>11、 请问公司通过哪些渠道对接保障房、城中村改造项目。</p> <p>答：公司通过直营工程渠道、代理商渠道积极主动对接相关城市的保障房、城中村改造等项目。</p> <p>12、 请问公司对原材料价格波动的风险控制措施。</p> <p>(1) 公司针对每一种主材与多家供应商保持长期战略合作关系，减少原材料价格波动对公司的影响。</p> <p>(2) 公司通过研发新材料，在保障产品质量的前提下，寻找质优价廉的新材料，优化供应链成本。</p> <p>(3) 公司建立了原材料价格风险管控机制，根据业务发展需求，制定科学合理的原材料采购计划，根据市场情况和原材料价格走势等因素，提前增减备货。</p> <p>13、 请问公司产品价格是否会进行调整。</p> <p>答：公司产品调价与否需综合考虑材料成本、人工成本、市场行情等因素。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 2 月</p> |