

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03月）

编号：2024-003

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	光大保德信基金、富国基金、景顺长城基金、华夏基金、鹏扬基金、中海基金、华宝基金、兴业基金、国联安基金、西部利得基金、浦银安盛基金、天治基金、招商基金、东方阿尔法基金、益民基金、广发基金、农银汇理基金、鑫元基金、工银瑞信基金、华商基金、汇添富基金、平安基金、汇丰晋信基金、中银基金、恒越基金、国金基金、睿远基金、博时基金、天弘基金、华安基金、前海开源基金、银华基金、东方自营、光大自营、中信证券自营、杭银理财、建信理财、平安银行、海通自营、昆仑保险、友邦保险、中华联合保险、国华兴益保险资管、亚太财产保险、万纳私募基金、正圆私募基金、明毅基金、华安合鑫私募基金、上海寰泰私募基金、上海勤辰私募基金、成都廪实私募基金、上海合远私募基金、上海耀之私募基金、南京睿澜私募基金、唐融私募基金、鸿运私募基金、远希私募基金、源信资管、景领投资、敦和资产、太平资产、盟洋投资、人保资管、挚远资本、远望资产、长江证券资管、招商证券资管、中意资产、浙商证券资管、上海德汇集团、聚鸣投资、国君资管、贝莱德资管北亚、循远资管、上海峰岚资管、炬诚资产、太平洋证券资管、广发乾和投资、理成资产、上海朴信投资、泸州盛笃投资、淡水泉投资、南京金光紫金投资、利檀投资、上海东证期货、广东丰乐集团、沅京资管、源乐晟资管、上海天貌投资、上海度势投资、上海牛乎资管、上海益理资管、上海金恩投资、宁波三登投资、杭州长谋投资、浙江朝景投资、深圳尚诚资管、米仓资本、青岛双木投资、朵娜创梦投资、海通证券资管、讯联创业投资、中航信托、真滢投资、半夏投资、上海苓茏投资、西部证券、国信证券、浙商证券、华泰证券、华福证券、招商证券、兴业证券、国盛证券、广发证券、中信建投证券、中信证券等机构。
时间	2024年3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	一、 公司基本情况介绍

容介绍

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。

根据已披露的《2023 年年度业绩预盈公告》，公司 2023 年实现营业收入约 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，与上年同期相比，将实现扭亏为盈。

二、 投资者问答

1、 公司总部所在地浙江江山是否为木门产业集群地。

答：长三角地区是目前国内最重要的木门生产基地之一，而浙江省江山市更是长三角地区的木门生产企业集中地，依托周边丰富的林业资源和区位优势，江山木业得以发展壮大。2008 年，江山市被中国木材流通委员会授予“中国木门之都”的美誉。

2、 请问公司入户门的销售渠道和主要客户。

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。

3、 请问公司产品的定位。

答：公司以“健康”为定位，围绕健康环保持续丰富公司产品种类，推出设计感强的“宣品”、高品价比的“爆品”和配套销售的“联品”，为消费者提供设计感强、款式新颖、实用性强、环保性好的健康家居产品。

4、 请问公司目前的产能利用率情况。

答：目前，公司浙江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逐步提升。

5、 请问公司管理层团队是否稳定。

答：自公司成立以来，管理层由具备丰富管理和生产经验的人员担任，管理层团队非常稳定。公司以人才是第一生产力，人力资本是最大的资本为人才论断，持续引进高素质、高技能人才，建设人才梯队。

6、 请问公司直营工程渠道的拓展计划。

答：公司直营工程聚焦央企、国企和优质民企客户，开拓实力强、信誉好、履约能力强的战略合作客户。

7、 请问公司工程代理商渠道、经销商渠道业务主要集中的区域。

答：公司工程代理商和经销商全国均有分布，活跃的主要在华中、华东、华南地区。目前经销商销售网点逐步拓展到各省市县门店、家装公司、建材市场、建材超市、公装市场等各种场所。

8、 请问公司经销商渠道是否会推出套餐来带动其他品类的销售。

答：公司不定期推出各种整装套餐，品类齐全，品质保障，全屋空间，好而不贵，提供一站式购物、一体化设计、一揽子服务，强势赋能门墙柜一体化发展。

9、 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。

10、 请问公司通过哪些渠道对接保障房、城中村改造项目。

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>11、 请问公司是否有海外建厂的计划。</p> <p>答：暂时没有。</p> <p>12、 请问公司原材料和产成品周转比较快的原因。</p> <p>答：公司充分发挥机械化大规模制造优势，充分了解客户对产品的需求，通过产销协调、信息前置、控管投料和优先级管理，提高计划准确性，实现预投单管理和进度管控，缩短材料采购周期和产品生产周期，提升库存周转率。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024年3月