

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09月）

编号：2024-009

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	工银瑞信基金、交银施罗德基金、华泰资管、光大保德信基金、广东正圆投资、鹏华基金、路博迈投资、百嘉基金、天治基金、华泰柏瑞基金、淳厚基金、嘉实基金、长安基金、国投瑞银基金、华宝基金、中海基金、浙商基金、博时基金、宁银理财、平安银行、平安养老保险、兴业证券自营、德邦基金、五地私募基金、东证融汇资管、精砚私募基金、乐雪投资、保银私募基金、拾贝能信私募基金、IGWT Investment、杭州城投资本、利檀投资、深圳景泰利丰投资、聚鸣投资、伟晟投资、东吴资管、国君资管、理成资产、鑫巢资本、中银证券资管、敦和资产、旌安投资、上海榜样投资、渤海汇金资管、青骊投资、上海季胜投资、中信证券、西部证券、财通证券、华创证券、招商证券、国海证券、国信证券等机构和个人投资者。
时间	2024年9月
地点、方式	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，位于中国木门之都—江山，公司以实木复合门、夹板模压门等门类产品为核心，推出门类、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>2024年上半年，公司实现营业收入144,207.93万元；实现归属于上市公司股东的净利润10,493.23万元。</p> <p>二、 投资者问答</p> <p>1、 请问目前行业竞争情况和公司市占率。</p>

答：随着行业竞争的加剧，市场份额进一步向头部企业集中，优势将逐渐被放大，经过洗牌和分化，品牌集中度进一步提升。公司上市以来，市占率逐步提升，公司营业收入中的木门营收市占率从 2017 年上市当年的 0.67% 提升至 2023 年的 2.42%，而根据公开披露数据显示，2023 年，木门营收位列后九名的家具建材上市公司木门营收市占率合计不到 3%。

2、 请问公司目前的产能利用率情况。

答：（1）从生产基地来看，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较低；

（2）从产品角度来看，夹板模压门产能利用率较高，实木复合门和柜类产品产能利用率较低。

3、 请问公司经销商、代理商的数量。

答：截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有加盟经销商 50,000 余家，代理商约 1,000 家。

4、 请问公司对经销商如何管理。

答：（1）公司对经销商，更多的是服务和产品的支持；

（2）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。

5、 请问公司爆品的推广情况，有没有推出工具包。

答：公司不定期推出高品价比的“爆品”，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。

6、 请问公司具备哪些优势。

答：（1）品牌响：公司是上市品牌、高新技术企业、2023 全国门窗行

业绿色建材下乡活动推广企业、国家知识产权优势企业。

(2) 品类多：目前以实木复合门、夹板模压门等门类产品为核心，推出门类、窗类、墙板类、柜类、地板、卫浴、五金等一体化健康家居产品。

(3) 品质好：公司产品选用环保等级较高的板材和水性漆等，生产工艺成熟，产品品质可靠，健康环保，好材料好工艺铸就好品质。

(4) 价格优：公司具备规模化生产和集中量采的优势，成本持续优化，公司产品品价比高。

(5) 产能大：公司产能规模位于行业前列，具备批量化规模化的生产能力和交付能力。

(6) 交期短：公司的信息系统建立有一整套的接单、设计、生产、发货的标准流程，能够让公司在行业内以较快的周期为消费者生产出定制的木门，实现“快交准交”。

(7) 服务优：公司已形成全方面多渠道的立体营销网络及服务体系，为全球消费者提供优质的产品和服务。

(8) 家文化：江山欧派文化核心是家文化。

7、 请问公司通过什么渠道开拓非住宅类业务。

答：公司主要通过直营工程渠道和代理商渠道开拓非住宅类业务。目前公司非住宅业务类型主要涉及酒店、学校、医院、康养、企业办公楼等。

8、 请问公司保障房、城中村项目开拓的进度。

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，目前已有部分项目签约。

9、 请问公司工程代理商渠道的结算方式。

答：采用款清发货的结算方式。

	<p>10、 请问公司除木门外， 其他产品有没有进入地产客户的集采。 答： 有， 从一开始供应木门拓展到供应入户门、 柜类产品。</p> <p>11、 公司各产品成本中原材料成本的占比。 答： 2023 年度， 夹板模压门、 实木复合门、 柜类产品的材料成本占总成本的比例分别为 71.16%、 64.96%、 78.26%。</p> <p>12、 请问公司在降本增效方面的措施有哪些。 答： 公司主要通过以下几个方面降本增效：</p> <p>（1） 生产材料集中采购、 优化成本。</p> <p>（2） 优化产线布局， 提高设备自动化、 信息化水平， 提升工艺水平， 提高设备使用效率、 优化生产成本。</p> <p>（3） 持续投入建设厂房屋顶光伏电站， 优化公司能源结构， 降低能源消耗。</p> <p>13、 请问公司分渠道的毛利率情况。 答： 2024 年上半年经销商渠道毛利率 19.59%， 直营工程渠道毛利率 23.81%， 代理商渠道毛利率 15.75%。</p> <p>14、 请问代理商渠道和直营工程渠道毛利率差异的原因。 答： 针对直营工程客户， 公司盈利来源主要为产品利润和服务利润； 针对工程代理商开发的工程客户， 公司盈利来源主要为产品利润。</p> <p>15、 公司有没有开展线上业务。 答： 公司现已自建“欧派健康整装商城”和“欧派有品网上商城”， 全面入驻京东旗舰店、 抖音商城等大型电商平台。</p>
附件清单	

(如有)	
日期	2024 年 9 月