

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10月）

编号：2024-010

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 type="checkbox"/> 现场参观交流 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上交流（不含公司2024年第三季度业绩说明会交流）</u>
参与单位名称	广发基金、博远基金、海富通基金、兴业基金、华泰保兴基金、南方基金、西部利得基金、浦银安盛基金、华夏未来资管、惠升基金、天治基金、弘毅远方基金、中庚基金、信达澳亚基金、国寿安保基金、汇泉基金、华商基金、嘉实基金、银华基金、泰康基金、天弘基金、华泰证券、平安基金、光大保德信基金、富安达基金、同泰基金、永赢基金、国新国证基金、长信基金、工银瑞信基金、安信基金、中信建投基金、汇华理财、建信理财、广银理财、浦银理财、农银人寿保险、工银安盛人寿保险、太平养老保险、平安养老保险、信泰人寿保险、长江养老保险、国联证券自营、中信证券自营、海通证券自营、广发证券自营、财通证券自营、香港惠理基金、正圆私募基金、上海保银私募基金、博道基金、上海赢韵私募基金、中汇守正私募基金、弈宸基金、东方马拉松投资、北京乐雪私募基金、诺安基金、东方基金、万纳私募基金、鸿凯投资、太平资产、上海于翼资管、光大证券资管、上海同犇投资、上海大箬资管、中信资管、中信建投资管、敦和资产、宁波三登投资、源乐晟资管、红石榴投资、马可波罗资产、平安资管、同创佳业资管、甬证资管、润晖投资、明山资本、深圳富存投资、利檀投资、重阳投资、上海朴易资管、聚鸣投资、新华资管、盈峰资本、兴证证券资管、瑞华投资、泽源资产、光大投资、上海五聚资产、海通证券资管、国盛证券、财通证券、东兴证券、国海证券、浙商证券、国联证券、中信证券、长江证券、中邮证券、天风证券、第一创业证券、中金公司、财信证券等机构投资者。
时间	2024年10月
地点、方式	线上交流
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	一、 公司基本情况介绍 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，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。

2024年前三季度，公司实现营业收入225,708.38万元；实现归属于上市公司股东的净利润16,357.02万元。

二、 投资者问答

1、 请问目前行业竞争情况和公司市占率。

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、 请问行业逐步进入存量时代，公司收入主要是来自增量置业房还是存量翻新房，两者占比情况。

答：收入来源既有增量置业房、存量翻新房等住宅业务，也有公司或代理商开发的酒店、学校、医院、康养、公寓等新业务。

3、 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。

4、 请问公司分渠道的收入情况。

答：2024年1-9月经销商渠道收入5.16亿元，工程直营渠道收入5.78亿元，代理商渠道收入8.95亿元，外贸出口渠道收入0.78亿元。

5、 请问公司分产品的收入情况。

答：2024年1-9月夹板模压门收入12.67亿元，实木复合门收入3.75亿元，柜类产品收入1.49亿元，其他产品收入2.76亿元。

6、 请问公司净利润下降的原因。

答：主要系收入下降且收入结构变化，导致毛利率下降；应收账款拉长，导致信用减值损失同比上升。

7、 请问公司对各渠道占比规划。

答：公司销售渠道有经销商渠道、工程客户渠道（含直营工程渠道和代理商渠道）、外贸公司渠道和出口渠道，其中经销商渠道和代理商渠道均为款清业务，公司将持续提升款清业务的占比。

8、 请问目前公司经销商的数量和代理商数量。

答：截至2024年9月30日，公司拥有加盟经销商57,000余家；拥有工程代理商约1,000家。

9、 请问公司代理商渠道保持增长的原因。

答：主要原因：（1）公司具备强大的品牌号召力、高品价比的产品力；
（2）公司拥有代理商约1,000家，具备完善的服务体系；
（3）该渠道持续开拓酒店、学校、医院、康养、公寓等新业务，带来增量。

10、 请问公司代理商渠道是否有收款风险。

答：该渠道采用款清发货的结算方式，收款风险较低。

11、 请问公司海外业务的拓展计划。

答：公司执行走出去战略，外拓工作持续开展，持续聚焦主流市场、

	<p>主流渠道、主流客户、主流产品。聚焦中东、北美等区域业务开拓，实现主流市场本地化业务开发；聚焦主流市场中大型工程商渠道、贸易合作商渠道和国央企海外业务渠道；聚焦主流市场大项目，持续开发大客户，并深挖现有大客户合作潜力；通过供应链建设、供应链赋能，实现多品销售。</p> <p>12、 请问公司其他产品收入同比增加的原因。</p> <p>答：主要系铝合金门窗、入户门、墙板、地板、卫浴、五金等配套产品销量的增加。</p> <p>13、 请问公司产品品类拓展的情况。</p> <p>答：目前，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，品类丰富、款式齐全、风格多样。</p> <p>14、 请问公司是否会增加同一客户的供应品类。</p> <p>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。</p> <p>15、 请问公司后续是否进一步计提减值。</p> <p>答：公司根据应收款项减值计提的会计政策，并结合应收款项账龄情况和客户信用风险情况等确定是否进一步计提。</p> <p>16、 请问公司未来的资本开支情况。</p> <p>答：公司暂时没有大额的资本开支。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月</p>