

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11月）

编号：2024-011

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	鹏华基金、国寿安保基金、建信基金、恒越基金、融通基金、银华基金、国泰基金、光大保德信基金、交银施罗德基金、中信保诚基金、国联安基金、华泰柏瑞基金、博时基金、平安养老保险、光大证券自营、上海勤辰私募基金、Point72、上汽顾臻资管、澄明资产、拾贝投资、中欧瑞博投资、量利资本、青榕资产、西藏信托、华夏未来资管、合晟资产、三登投资、尚道投资、磐厚动量、中航信托、华泰证券资管、太平洋证券资管、鑫巢资本、泰康资产、常春藤资产、长江证券资管、方圆金鼎投资、国盛证券、广发证券、中信证券、开源证券、国金证券、西部证券、国海证券、浙商证券、华创证券、财通证券、华泰证券等机构投资者。
时间	2024年11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。</p> <p>二、 投资者问答</p> <p>1、 家居企业纷纷进入木门行业会给公司带来怎样的竞争压力。</p> <p>答：家居企业纷纷涉足木门行业，给木门行业带来新的、多层次的市</p>

场竞争。这些企业如果在原有品牌延伸、木门产品开拓、渠道网络建设上取得突破，会使公司面临市场竞争进一步加剧的风险。随着市场竞争的日益加剧，市场整合不可避免，缺乏核心竞争力的厂商将逐步退出木门市场，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、 请问公司近期响应以旧换新政策的情况。**

答：公司正联合各地合作伙伴与当地对接政策的具体实施要求，灵活调整自身的市场策略，通过推出符合政策导向的优惠活动，加强产品与服务创新等措施，更好的满足消费者需求，提升市场竞争力。

**3、 请问公司目前的战略。**

答：公司坚持平台赋能、合伙共享、营销引领、产品驱动、供应为王的战略方针；坚持经销商渠道、工程客户渠道、外贸和出口渠道多轮驱动的渠道策略；坚持推行 1+N 的产品战略，以门类产品为核心，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；坚守匠心情怀，坚持以用户为中心，不断提升产品品质和服务质量，在构建新发展格局中实现高质量发展，与全球用户共绘健康家居美好生活，以成为“中国的欧派·世界的欧派”为企业目标。

**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、 请问公司后续经销商数量是否有望进一步拓展。**

答：截至 2024 年 9 月 30 日，公司拥有加盟经销商 57,000 余家，后续公司会继续加大招商力度，快速布局销售网点、下沉销售渠道。

**6、 请问公司的经销商有没有库存。**

答：木门为定制产品，公司经销商一般无库存。

**7、 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。

**8、 请问公司代理商渠道和经销商渠道是否有收款风险。**

答：两个渠道均采用款清发货的结算方式，收款风险较低。

**9、 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、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。

**10、 请问公司的产品订单下达后一般多久发货。**

答：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门，实现“快交准交”。不同的产品不同的批量交付周期不同，零售端日系无漆系列 10 天交期，零售端德系零度系列 7 天交期（根据产

	<p>能及原材料供应情况，交期会有所调整)。</p> <p><b>11、 请问公司的原材料主要有哪些。</b></p> <p>答：公司主要原材料包括：板材类、软皮类、油漆类、五金类、包装材料。</p> <p><b>12、 请问公司目前原材料价格的变动趋势。</b></p> <p>答：目前原材料价格较为稳定，没有大幅波动。</p> <p><b>13、 请问公司的品牌优势。</b></p> <p>答：公司以成为“中国的欧派·世界的欧派”为企业目标，凭借良好的产品品质，公司树立了良好的品牌形象，获得了众多消费者的认同。</p> <p>欧派品牌，是公司木门产品最主要的品牌，经过十余年的品牌创建，欧派品牌已成为国内知名的木门品牌。公司荣获“2024 年全国市场、工程木门及定制家居企业产品质量、售后服务双承诺活动单位”“2024 房建供应链综合实力 TOP500 首选供应商·室内木门类”“2024 中国家居行业强国品牌-欧派木门”“2023 全国门窗行业绿色建材下乡活动推广企业”“2023 央国资房地产开发企业优选供应商（民族品牌）·室内木门类”“2023 中国木门窗强国品牌-欧派木门”“2023 消费者信赖十大家居品牌-门业品类”“2023 房建供应链首选品牌上市公司投资潜力 TOP5”“浙江出口名牌”“浙江省创新性中小企业”“浙江省专精特新中小企业”“AAA 级信用企业”等多项殊荣。</p> <p>公司聘请著名影星代言、知名设计师设计，“幸福家·欧派门”“好木门·欧派造”“欧派门窗·健康整装”的企业形象深入广大消费者，为公司品牌的永续经营和公司的持续发展提供了强力支撑。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 11 月</p>