

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

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input 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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上会议交流</u>
参与单位名称	长安基金、盘京投资、恒越基金、汇安基金、上投摩根、南方基金、招商基金、平安基金、聚鸣投资、天下溪投资、平安资管、财通资管、人寿资产、天风证券、海通证券、中泰证券、浙商证券、西部证券、华鑫证券、华安基金等机构。
时间	2022年5月
地点	电话会议、腾讯会议等线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书郑宏有
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>江山欧派是一家集研发、生产、销售、服务于一体的专业制门企业，根据《上市公司行业分类指引》，公司所处行业属于家具制造业（代码：C21）。目前公司拥有多个生产基地，占地面积近两千亩。公司目前主要产品为实木复合门、夹板模压门，并逐步延伸到室内防火门、入户门、柜类、墙板等新产品。</p> <p>2021年度，公司实现营业收入31.57亿元，较去年同比增长4.84%；实现归属上市公司股东的净利润2.57亿元，较去年同期下降39.67%。</p> <p>2022年1-3月，公司实现营业收入4.91亿元，较去年同比增长3.46%；实现归属上市公司股东的净利润0.55亿元，较去年同期增长67.48%。</p> <p>二、 投资者问答</p> <p>1、请公司介绍下行业的情况以及公司在行业的市占率。</p> <p>答：（1）2021年全国木门行业总体平稳，总产值达到1,603亿元，同比增长2.1%，比2020年略有增长但增速放缓。根据《中国木门行业发展白皮书》预测，2022年全国木门行业销售收入将达到2,102.20亿元。目前行业分散、集中度低。</p>

(2) 目前公司在木门行业的市场占有率 2%左右。

2、木门行业集中度为什么不高。

答：目前建筑门洞尺寸是非标的，因此门是非标产品，批量化、规模化的前提是标准化，门洞尺寸的非标导致木门企业难以实现真正的大批量、大规模化生产，因此，木门行业集中度不高。

3、请问公司收入分布情况。

答：公司收入主要来源于华东、华中、华南地区。

4、公司 2021 年分渠道的收入及毛利情况。

答：详见下表：

销售渠道	营业收入	毛利率 (%)
经销商渠道	6.93	21.83
大宗渠道	22.18	32.27
其中：工程渠道	16.31	35.18
代理商渠道	5.04	25.26

5、公司经销商渠道的发展情况。

答：截至 2021 年底，公司拥有 13000 余家加盟经销商；截至 2022 年第一季度，公司拥有 17000 余家加盟经销商。今年继续加大招商力度。

6、公司工程代理商渠道的发展情况。

答：截至 2021 年底，公司拥有工程代理商 300 余家，今年继续加大招商力度。

7、公司直营工程渠道的发展情况。

答：目前，公司已与如万科、保利、华润、中海、远洋、金茂、中交、中铁置业、旭辉、路劲等国内主要地产公司建立了战略合作关系。直

营工程客户渠道聚焦央企、国企和优质民企客户，公司将持续开拓实力强、信誉好、履约能力强的战略客户。

8、公司是否有做核酸常态化检测站以及方舱治疗站的出样。

答：公司已研发健康小屋，且已出样，正在以多种形式推向市场，目前销售占比极低，不会对公司生产经营产生重大影响。

9、公司目前产能分布情况如何。

答：公司产能分布于以下生产基地：江山生产基地、河南兰考生产基地、重庆永川生产基地。

10、目前恒大欠公司货款的情况，以及收款进度。

答：截至 2022 年第一季度末，公司持有恒大集团及成员企业的应收款项合计 7.14 亿元；其中应收票据 6.62 亿元，逾期应收票据 5.99 亿元；应收账款 0.52 亿元，逾期应收账款 0.50 亿元。公司目前已采取诉讼、沟通协调等方式催收。

11、公司防火门产线项目进展情况。

答：防火门产线项目首批生产线开始投入使用，设计产能 20 万套。

12、重庆江山欧派年产 120 万套木门项目进展情况。

答：重庆江山欧派年产 120 万套木门项目处于基建收尾和生产线调试阶段，首批产线设计产能 45 万套。

13、公司的产品规划情况。

答：公司产品实施 1+N 战略，产品从木门扩展到泛门类产品，比如室内防火门、铝合金门、玻璃门、入户门等；再从泛门类产品扩展到其他木制品，比如墙板、橱衣柜等。

14、公司销售渠道情况。

答：公司产品销售主要通过四个渠道实现：经销商渠道、工程客户渠道、外贸公司渠道和出口渠道。工程客户渠道又分直营工程渠道和代理商工程渠道。目前经销商渠道和代理商工程渠道销售占比不断提升，这两个渠道属现款现货业务渠道，公司销售结构持续优化，不垫资业务占比进一步提升，公司现金流将持续优化。

15、公司在经销商渠道推出的产品有哪些。

答：公司目前在经销商渠道推出的产品有：欧派高定.DK 悦然系列、健康木门 OPMA 系列、健康墙板 OPQA 系列、健康整体橱柜系列、健康整体衣柜系列、安全防火门 OPFA 系列、安全入户门 OPRA 系列。

16、公司对经销商进货的品类是否有限制。

答：现公司经销商模式为全品类全渠道经销，取消了原有的标准门店要求。目前加盟经销商拥有经销公司各种产品的权利，公司对其无开店要求。

17、如何看待其他家居公司进入木门行业。

答：全屋定制、整装和大家居是行业发展趋势，整装赛道对企业的设计、研发、制造、服务能力都提出了更高的要求，市场竞争白热化。从木门单品到门墙柜一体化，新模式和新概念层出不穷，但产品服务生活的本质却始终如一。企业应将自己的长项发挥到极致，纵向越做越精，专业化程度越来越高，这种变化将促使行业越来越垂直、协作越来越完善。

18、公司在木门行业的优势。

答：木门行业竞争越来越激烈，公司在木门行业已深耕 16 年，形成了以下优势：

(1) 品牌响：江山欧派是上市品牌，是国家绿色工厂、国家知识产权优势企业、国家林业重点龙头企业，连续五年荣获中国房地产开发

	<p>企业 500 强首选室内木门类供应商。</p> <p>(2) 品类多：公司产品已经从木门产品扩展到室内防火门、铝合金门、入户门、柜类、墙板等新产品。</p> <p>(3) 品质好：公司产品选用环保等级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。</p> <p>(4) 价格优：由于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。</p> <p>(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。</p> <p>(6) 交期短：公司交期优于同行业，能及时响应客户的需求。</p> <p>(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。</p> <p>(8) 家文化：江山欧派文化核心是家文化，主要体现在： 专家文化：每个欧派人都要做各自领域的专家，欧派是由无数小专家组成的大专家。 大家文化：欧派是欧派人共同的大家庭，家因责任而美满，因分享而圆满。 江山欧派家文化，引领公司在不断改进、不断完善中持续成长！</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022 年 5 月