

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：2022-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他：线上会议交流
参与单位名称	海通证券、华鑫证券、长江轻工、国盛证券、汇添富基金、兴全基金、聚鸣投资、汇安基金、财通基金、招商基金、盘京投资、平安资管、兴业基金、南方基金、嘉实基金、海通资管、浙商资管、融通基金、华宝基金、招商资管、海富通基金、睿郡兴聚、中金资管、中信资管、中信建投自营、兴证全球基金、上投摩根基金、玖鹏资产、天下溪投资、长江养老保险、长城证券自营、富国基金、重阳投资等机构。
时间	2022 年 6 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	一、 公司基本情况介绍 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。 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%。 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%。 二、 投资者问答 1、请公司介绍下行业情况及公司市占率。 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。 (2) 目前公司在木门行业的市场占有率 2%左右。 2、请介绍下公司工程客户渠道的情况。 答：公司工程客户渠道销售采用直销和通过工程代理商销售两种方式，直营工程客户和代理工程客户同步开拓。 截至 2021 年末，公司已拥有工程代理商 300 余家，同时公司拥有一批以央企、国企和经营稳健的优质民企为主的工程战略客户，如万科、保利、华润、中海、远洋、金茂、中交、中铁置业、旭辉、路劲等。 公司目前同时开拓酒店、医院、学校等新类型的工程客户，客户结构不断优化。 3、请问公司工程客户渠道的结算情况。 答：在货款结算方式上，直营工程客户基本按合同约定的进度收款；代理工程，采用款清发货的结算方式。 4、请问公司重点开拓的渠道。 答：公司推行全渠道全品类营销战略，现款现货业务占比快速提升。 (1) 外贸和出口渠道，聚焦目标客户、目标市场，推进多品类产品销售。 (2) 工程客户渠道，由原来的聚焦直营工程大客户转为直营工程和代理工程业务齐头并进；工程代理商收入占比逐步提升，江山欧派已连续五年荣获房地产开发企业综合实力 TOP500“室内木门类”首选供应商。 (3) 经销商渠道，经销商渠道加大招商力度，培育全品类经销商和安装服务商。公司大力推动营销变革，全力建立新的营销渠道优势。
--	---

5、请问公司工程代理商是否收取加盟费。

答：工程代理商目前暂不收取加盟费，会收取一定的履约保证金。

6、公司经销商渠道推出的产品有哪些。

答：该渠道推出的产品如下：

（1）木门系列有：日系无漆木门、德系零度木门、美系水漆木门、中华原木木门。

（2）金属门窗有：入户门、防火门、铝合金门、铝合金窗。

（3）其他产品：橱衣柜、墙板等。

7、经销商渠道的产品偏个性化，能否发挥规模化优势。

答：经销商渠道的产品在满足个性化需求的同时上能适当发挥规模化生产的优势。

针对经销商渠道的爆品，产品的特点是公司定款式、颜色，允许尺寸非标。产品订单表现为批量化的特点。因此，在生产上，采用类工程单的生产模式。

8、请问公司的入户门是自产的吗。

答：公司防火门项目产线，可以生产钢木入户门、钢质门、核酸健康采样小屋等产品。

9、请问公司对终端零售产品会统一定价吗。

答：公司没有对终端零售产品统一定价，由经销商根据当地市场情况及经销商自身提供的服务情况来定价。

10、请问公司订单的交付周期。

答：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（根据产能及原材料供应情况，交期会有所调整）。
附件清单 （如有）	
日期	2022 年 6 月