

证券代码：603208

证券简称：江山欧派

公告编号：2021-037

江山欧派门业股份有限公司

关于2020年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江山欧派门业股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年5月12日下午15:00-16:00在上海证券交易所“上证e互动”网络平台（网址：<http://sns.sseinfo.com>）以网络互动的方式召开“2020年度业绩说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2021年4月28日在上海证券交易所网站披露了《江山欧派关于召开2020年度业绩说明会的公告》。现将相关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

2021年5月12日，公司总经理王忠先生、财务负责人吴水燕女士、董事会秘书郑宏有先生出席了本次业绩说明会。公司就2020年度的经营情况、利润分配及发展战略等问题与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

问题1、请问公司工程渠道新开发的客户有哪些？

答：您好，公司工程渠道新开发的客户有华润地产、融创、融信等，谢谢！

问题2、公司年报和一季报经营活动产生的现金流量净额下降的原因是什么？

答：您好！根据企业会计准则的要求，将商业承兑汇票贴现款按照收到的其

他与筹资活动有关的现金进行确认。谢谢！

问题3、房地产行业天花板已经看到，作为配套木门企业，公司的远景市场份额及绝对营收、利润规模的天花板如何看，企业是否有远景目标？

答：您好，目前公司的发展空间还很广阔，工程渠道市场占比约5%。谢谢！

问题4、公司近年来外采成品量很大，是否成为经营模式？20年模压门销量增长50%，产量增长22%，差额部分靠外采成品51万件补足。外采成本与自己生产的成本差异情况如何？可否通过加大外采向轻资产模式过渡？为何一定要持续投产能？产能是否是制约企业发展的长期因素？

答：您好，（1）公司批量化订单由公司自行生产，个性化定制的散单部分外采。以便更好地发挥规模制造效应，且灵活相应市场需求。（2）外采成本与自行生产的成本差异不大。（3）外协厂家需要一定的培育时间，外协产能和自制产能将同步提升。（4）木门市场发展空间广阔，公司目前市场占有率约2%，公司预计未来木门市场总额和公司市占率均将进一步提升。（5）产能是制约企业发展的重要因素。谢谢！

问题5、关于不分红的真实原因，是否是去年业绩增长太快缺流动资金？公司章程规定每年分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的百分之二十，不分红是否违反公司章程。是否是因为公司应收票据、应收账款较大，影响周转？建议加大应收款项融资力度，学习中天精装，20年末全部应收款项都做了融资。你们毛利高，可以考虑牺牲点利润提升周转。

答：您好！根据《证券发行与承销管理办法》第十八条规定“上市公司发行证券，存在利润分配方案、公积金转增股本方案尚未提交股东大会表决或者虽经股东大会表决通过但未实施的，应当在方案实施后发行”。截至目前，公司正积极推进公开发行可转债事宜，本次公开发行可转债项目已通过发审会审核并获得核准，若实施利润分配可能会与本次公开发行可转债的时间窗口产生冲突。为保证公司本次公开发行可转债的顺利实施，故公司2020年度拟不派发现金红利，不送红股，也不实施资本公积转增股本。谢谢！

问题6、公司控股股东及一致行动人近期披露集体质押股份融资，是否是准

备认购公司配售发行的可转债？

答：您好！公司暂未收到控股股东认购公司配售发行的可转债的报告。谢谢！

问题7、请谈下公司未来整体的产品发展战略？

答：您好，未来公司仍然以门类产品为主业，其他产品作为主营门类产品的配套销售产品。

问题8、请问贵公司2020年产能及产能利用率，2021年、2022年及未来长期的产能规划？

答：您好，（1）公司2020年夹板模压门产能利用率达到100%，实木复合门产能利用率80%以上。（2）2021公司正在新建重庆年产120万套木门项目和年产150万套防火门产线项目。（3）未来公司将根据发展需求相应地分区域增加布局产能。

问题9、房地产企业在招投标的过程中，会不会压低招标价格吗？

答：您好，房地产企业不会压低价格，投标的木门企业相互之间会降价竞争。

问题10、公司销售费用大幅增加的原因是什么？

答：您好！公司销售费用2020年度增长比例较小。谢谢！

问题11、公司如何围绕老客户卖新产品？除了橱柜、防火门以外，公司现阶段或远期是否有扩张其他品类产品的规划？

答：您好，一方面公司针对老客户配套销售新的产品，比如防盗防火门（入户门）；另一方面公司加大开拓新客户。

问题12、从公司策略上讲，未来三年零售业务与工程业务收入结构是怎样的，公司有无明确规划？

答：您好，公司会维持并加强原有的经销商渠道和工程渠道的业务优势，并进一步开拓家装渠道的业务。谢谢！

问题13、由于地产商的现金流持续收紧，工程地产客户的付款条件是否有变化？

答：您好，公司部分工程客户加了商业承兑汇票结算方式。谢谢！

问题14、公司年报和一季报经营活动产生的现金流量净额与去年同期相比有所下滑，公司将采取哪些措施改善现金流？

答：您好，公司改善现金流的措施有：

(1) 公司将大力拓展大型国企、央企及优质的民营上市公司工程客户，选择资金实力有保障、信用良好、付款条件较好的客户与之合作，减少主要客户的销售波动对公司业绩的影响；

(2) 建立严格的客户审核制度，进一步加强合同评审管理机制，加强项目跟踪管理，做到事前、事中、事后全程跟踪客户，积极通过各种渠道深入了解并分析客户的偿债能力和信用风险，主动减少并终止与存在较大债务风险的客户进行交易；

(3) 由于工程渠道收入的快速上升，公司将积极推进全流程信息化管理，实现从合同评审、合同签订、订单下达、生产发货、现场安装及货款回收的全流程全信息化管控；

(4) 发展工程服务商渠道，提升工程服务商的收入份额；由工程服务商作为工程项目履约负责人，负责产品运输、安装和售后等服务，同时工程服务商将预付发货保证金，以减少应收款项的坏账风险并减轻现金流压力；

(5) 将进一步加强应收款项管理，对应收款项进行专项管理并实施严格的考核制度，每月对应收款项进行专项分析和跟进，促使销售业务部门对应收款项的回收力度，减少应收账款逾期情况，重点加强对逾期应收账款的催收工作。

谢谢！

问题15、请问公司经销商渠道有何规划？

答：您好，公司已取消经销商独家代理制度，后续将加大招商力度，渠道进

一步下沉。谢谢！

问题16、请问公司主要经营情况里披露的标准门店是什么意思？

答：您好，标准门店是指按照公司标准开立的门店，谢谢！

关于公司2020年度业绩说明会的详细情况请浏览上海证券交易所“上证e互动”网络平台（网址：<http://sns.sseinfo.com>）。公司对积极参与本次说明会以及长期以来关注、支持公司发展的各位投资者表示衷心感谢！

特此公告。

江山欧派门业股份有限公司董事会

2021年5月13日