证券代码：603515 证券简称：欧普照明

**欧普照明照明股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2017-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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 □现场参观  □路演活动 □其他 |
| **形式** | √现场 □网上 □电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国泰君安 首席分析师 范杨  国泰君安 研究员 王奇琪  华夏东方养老资产 首席投资官 张后奇  友邦中国 投资经理 黄怿炜  上海标朴投资管理 研究总监 刘枝花  财通证券 投资经理 林伟  太平基金管理 资深研究员 应豪  中国平安 投资经理助理 谢昌旭  上海从容投资 研究员 刘翔宇 |
| **时间** | 2017年9月7日15:00-16:30 |
| **地点** | 上海国际会议中心 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、CFO 韩宜权  证券事务高级代表 刘斯 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **请介绍照明行业的宏观环境**   (1) LED技术优势明显，在较长时间内会是行业主流技术。从白炽灯到卤化等发展周期长，转变为LED半导体电子产业，技术更新周期大幅度缩短。从照明行业发展历程来看，照明行业整体朝着高效、智能及节能环保方向发展；  (2) 照明行业正处于即将被整合的时期，需要龙头企业通过技术、供应链等综合优势进行整合；  (3) 自LED技术的变革，照明行业从相对标准化的功能性产品过渡到满足建筑空间和场景需求的装饰性产品。   1. **家居照明业务是否会受到房地产下行的影响？**   公司家居照明业务与房地产有一定相关性，但也蕴藏着机会。  （1） 据官方数据显示，2016年中国照明行业应用端市场规模2,040亿，公司的市场份额仅占3%-5%左右，未来市场空间依然很大；  （2） 房地产下行的趋势会进一步推进照明行业的洗牌进程，这对于优质的照明企业是非常好的发展时机和整合机遇；  （3） 公司不断拓展庞大的替换市场，以此降低房地产市场交易量若出现萎缩而产生的行业风险。  （3）公司发力商照市场，不断拓展、进入新的领域。   1. **为什么中国的LED渗透率高于海外？**   主要原因是国内芯片成本较低，并且国内具有产能的规模化优势。   1. **公司产品的主要竞争优势？**   （1）公司持续研发投入，光电技术标准较高，如：流明、光率等参数要求均严格把控；独特统一的灯具接口，以欧普技术为先；  （2）产品设计稳定，新老产品间具有迭代性；全品类系列满足消费者一站式的购物需求；  （3）严格的质量管控体系，确保产品的品质；  （4）完善的售后服务体系。   1. **公司销售费用是否会呈现持续上升的趋势？**   销售费用主要包括渠道支持费、广告市场费、运输费等，公司会将销售费用率控制在一定的预算范围内。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2017年9月7日 |