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：2017-011

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中海基金 何文逸  中金公司 王雁杰、张翔、于玥、李梦遥  圆信永丰 王菲  广发证券 彭哲远  APS 张清  北京泓澄投资 张弢  国泰君安 金润  中银国际 陆莎莎  汇丰晋信 陈平、郭敏 |
| **时间** | 2017年10月18日10:00-11:30 |
| **地点** | 上海万象城 欧普照明股份有限公司 |
| **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. **渠道支持费主要涵盖哪些费用？**   主要投入在店面装修、门头、单页、促销活动等。同时，在电商渠道，如京东、天猫等主要平台也需要投入一定费用，吸引流量。   1. **对渠道经销商有哪些支持政策？**   对渠道经销商的支持政策主要投入在终端门店的升级，以此提高渠道的竞争优势，核心目标是为了提升消费者的终端消费体验。具体支持如下：  **1) 物料宣传支持**   1. 在新品推出环节，公司召开经销商会议，向经销商讲解新品的特点和卖点，并针对产品做相应的推广（如：纸板、电子版等推广资料）； 2. 统一制作门头；   **2）建店支持**  店面建设方面，按每平米提供建店补贴支持以及道具支持。  **3）销售人员支持：**  随着公司不同风格化产品的持续推出，公司不断推进零 “欧普零售运营师/培训认证师”、“金牌店长孵化” 等培训体系，以此提高销售人员对消费者的服务水平。  **（2） 五金网点：**   1. **公司未来在灯具和光源两类产品上的投入策略是什么？**   从行业来看，光源未来会呈下降趋势，原因：1）光源灯具一体化趋势；2）消费者和设计师使用光源的占比也在呈下降趋势。随着LED技术的到来以及消费升级，灯具将不断呈上升趋势。因此，公司未来几年会重点推广装饰性灯具产品。  ，，   1. **如果房地产下行对公司业务是否有压力？**   若房地产下行，对公司家居照明业务会有一定影响，但也蕴藏着机会。  (1) 不断拓展庞大的替换市场。公司通过：1、线下引导经销商切换销售模式，由“坐商”转向“行商”“，进入庞大的替换市场。2、线上建立欧普大家的服务平台，挖掘潜在的替换市场。以此降低房地产市场未来交易量若出现萎缩而产生的行业风险。  (2) 照明行业在不断洗牌进程中，这对优质企业是非常好的发展时机和整合机遇。LED技术切换后，照明行业在不断洗牌，成本的压力越来越大，包括中国对环保要求的提升，很多小企业必然会面临淘汰。  (3) 市场容量依然很大，公司目前仅占2%-5%左右，还有很大的提升空间。   1. **请介绍公司在品牌方面的工作**   公司一直重视品牌的建设和培育。近几年，公司不断在人流量大的场所和空间投入广告（如：机场、高铁等），以此提升消费者对于品牌的感知度。 2016年12月，公司荣获中国建筑装饰协会建筑电器委员会颁发的“2016年中国照明行业领军品牌”。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2017年10月18日 |