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：2017-014

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券、华泰证券、长江证券、申万宏源证券、国元证券、莫尼塔研究、淡水泉、施罗德、圆信永丰基金、华安基金、华富基金、涌峰投资等。 |
| **时间** | 2017年11月17日15:30-15:00 |
| **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  中国区CEO 丁龙 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **请介绍吸顶灯品类近期的发展情况？**   吸顶灯始终是欧普的优势品类，截止至2017年第三季度，吸顶灯销售额占比家居事业部60%左右。随着消费升级，欧普的吸顶灯也更具有装饰属性，并开发了娱乐、安防等多功能模块，实现智慧照明产品的新突破，例如：2017年上半年新推出的JBL音响吸顶灯，通过对灯具设计及结构的优化，创新性的在灯具上嵌入音响模组，实现了照明与高品质音质的完美融合。   1. **请介绍公司终端拓展的规划**   欧普线下家居业务的渠道形态主要分为两类：1、专卖店；2、流通渠道（即：五金网点）。目前，专卖店数量超过3,500家，流通网点数量超过100,000家。基于家居照明风格化产品系列的多样性，专卖店的终端形态也在逐步丰富，如：生活馆、装饰灯专卖区、千平大店等，以支持全系列产品的推广，满足消费者一站式的购物体验。未来，公司会根据全国省级、地级、县级、乡镇城市的划分持续拓展终端，提高网点覆盖率。   1. **精装修逐渐成为一个趋势，公司与地产商的合作情况如何？**   公司与地产商在精装房方面的合作一直是商用照明板块下的优势领域。公司凭借整体照明的设计能力、产品的定制化能力以及完善的售后服务体系，于2017年上半年先后荣获“万科A级供应商”、照明类“2017中国房地产开发企业500强首选供应商”等荣誉，并成为“2017中国房地产。供应链上市公司成长速度五强”照明类唯一登榜企业。   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影响，但也蕴藏着机会。一方面，房地产下行会加速照明行业的洗牌进程，这对优质企业是非常好的发展时机和整合机遇。另一方面，公司会不断拓展庞大的替换市场，如： 线下引导经销商切换销售模式，由“坐商”转向“行商”； 线上建立到家服务平台，挖掘潜在的替换市场，以此降低房地产下行产生的行业风险。同时，通用照明领域的市场容量依然很大，公司目前的市占率仅在2%-5%左右，未来还有很大的提升空间。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2017年11月17日 |