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：2018-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 光大证券、海通证券、广发证券、中信证券、中金公司、长江证券、平安证券、安信证券、民生证券、中信建投、银河基金、招商基金、泓盛资产、旭松资本、JP Morgan Asset Management、大成基金、中国太平、阳光保险、Fullerton Investment Management、宝盈基金、中融基金等。 |
| **时间** | 2018年4月20日 |
| **地点** | 苏州 吴江 |
| **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  证券事务高级代表 刘斯 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1**、**公司在未来3-5年的战略规划是什么？**  （1）产品智能化  提升智能化产品比重，加大对健康照明为核心的照明应用投入。  （2）渠道升级  在渠道及服务能力上不断精进，持续丰富照明产品的应用场景，提升终端门店运营质量，满足消费者一站式购物体验。  （3）服务到家  挖掘用户的照明和服务需求，持续延伸家居产品及服务价值链，打造贯穿客户居家生活美好体验的服务体系。  （4）智能制造  持续提升制造效率，不断进行供应创新，打造行业领先的智能制造能力。  （5）全球化  坚定全球化自主品牌战略，聚焦战略市场区域扩张，构建全球化运营基础与体系。  **2、在房地产市场下行的趋势下，公司在产品和渠道上做了哪些措施应对？**  （1）产品方面，公司持续加强家居照明产品的工艺设计和装饰性。2018年重点打造北欧极简装饰灯系列，满足年轻、时尚一族的美好生活追求。  （2）渠道方面，加强在县镇渠道、五金渠道的网点覆盖，并提升线下门店的精细化管理及服务质量。  **3、公司未来销售费用率的走势如何？**  销售费用率将保持在一定波动范围内。2018年销售费用结构将会有一定调整，继续保持在空白市场领域的建店速度；加大终端的广告投入；持续在智能家居、道路照明以及户外亮化等新兴业务板块的投入。  **4**、**线上线下业务如何协调？**  公司85%以上的产品在线上线下有区隔。线上以标准性产品为主，线下以风格化、体验化产品为主。未来，线上线下将逐步趋于统一。  **5、公司自制与OEM的占比是的多少？未来的趋势如何？**  2017年公司OEM的占比略高于自制。未来会逐步提升自制的占比。  **6、公司在商照领域的竞争优势是什么？**  公司具备从设计、定制到安装的全案服务能力，目前项目已涉及精装地产、连锁、办公、商业中心、工业、市政交通等领域。同时，公司具备专业的照明应用设计能力，拥有40-50名优秀设计师及10多位服务工程师，为客户提供整体照明解决服务方案。 2018年公司将在细分行业深耕细作，重点推进智能化照明系统解决方案。同时，公司将进一步提高组织效率和服务响应速度，加强公司在商用照明领域的专业性及领先地位。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2018年4月20日 |