

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：2019-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议	
参与单位名称	光大证券、广发证券、国泰君安、招商证券、方正证券、申万宏源、新时代证券、国泰基金、华安基金、南方基金、长信基金、民生通惠、知著投资、农银汇理、景顺长城、中银基金、中邮基金、浙商基金等。	
时间	2019年2月19日-2月22日	
地点	上海	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 投资者关系高级主管	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍公司在家居照明渠道方面的核心竞争优势？</p> <p>（1）强大的渠道网络资源：全国超过4,000家专卖区、10万家网点，在全国省、直辖市、州，地、市、盟市场实现了较高覆盖，在县、旗，乡镇市场公司也实现了一定程度的网络覆盖；</p> <p>（2）完善的信息化管理平台：上线运营商管理系统，定期对运营商的库存、销售进行评估及考核；</p> <p>（3）赋能终端经销商运营能力：通过楼长计划、品牌联盟以及一</p>	

	<p>系列主动营销活动协助经销商获取更多市场份额，并通过提升门店产品品类、建立标准化的服务流程，进一步提升消费者一站式的购物体验及门店盈利能力。</p> <p>2、公司的降价策略是否会持续？</p> <p>公司会依据市场的竞争态势、产品定位及目标消费者的需求，综合考量产品的定价及促销策略。</p> <p>3、近几年公司的客单价是否有提升？</p> <p>自 2014 年公司从传统照明向 LED 照明技术切换后，照明产品从标准化的吸顶灯、光源拓展至装饰灯、水晶灯、智能型照明产品。同时，产品品类也从灯具类拓展至电工、集成吊顶等家装类产品。另外，终端门店正逐步从“卖产品”转为“卖方案”，为消费者提供专业的家装照明设计方案。因此，公司近几年通过产品品类的多元化、风格化拓展以及家装照明设计方案的输出，不断提升终端的客单价水平。</p> <p>4、公司业务是否有淡旺季？</p> <p>基于终端门店建设以及家庭装修的时间，公司业务有较为明显的淡旺季，通常一季度和二季度为淡季，三季度和四季度为旺季。</p> <p>5、请介绍公司在商用照明领域的规划？</p> <p>公司商用照明业务主要分为分销和项目两大渠道。在分销渠道，公司将持续提升分销商承接中小项目的能力。在项目渠道，公司将强化培养项目经销商在细分行业的提案、打单、设计、售后服务能力，搭建具有行业属性的项目经销商体系，在办公、零售、市政、工业、地产、道路等各细分领域持续为用户创造高效、节能、舒适的照明环境。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 2 月 25 日