

证券代码：603515

证券简称：欧普照明

欧普照明股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2018-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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	上海证券交易所, 中信证券, 国泰君安, AXA Investment, SPDB AXA, UBS AM, 法兰克林华美投信等。
时间	2018年9月7日
地点	上海 万象城 V3 栋 欧普照明股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长 王耀海 证券事务高级代表 刘斯
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍经销商“坐商”转“行商”的能力转型 公司从 2016 年开始鼓励经销商从“坐商”向“行商”的能力转型，陆续通过楼长计划、品牌联盟、移动终端等形式协助经销商走出门店，切入物业、水电工、家装公司、设计师等入口，精准获客，为大店引流。

2、请介绍公司分渠道的拓展情况？

(1) 在家居照明渠道，一方面公司协助经销商从“坐商”向“行商”的能力转型；另一方面公司会积极提升在空白市场的网点覆盖率以及流通网点的有效覆盖，提升公司品牌的曝光度；

(2) 在电商渠道，公司会通过提升服务质量（建立欧普会员服务平台）、仓配升级（引入多方物流、新建电商仓库）等方式，增强用户粘性，为消费者提供优质的产品 & 购物体验；

(3) 在商用照明渠道，一方面公司会通过培养分销商的全价值链服务能力（即：产品配型、方案设计、安装及售后服务），提升分销商对中小型项目的打单能力；另一方面公司聚焦于地产、零售、办公、工业、市政五大细分行业，根据不同行业的商用照明特点，提供整体照明解决方案。

3、公司设置了 6 年的股权激励计划，主要会通过怎样的战略规划去实现激励计划的目标？

根据 CSA Research 数据显示，2017 年国内 LED 通用照明的市场规模在 2,551 亿，按照公司 2017 年营收计算，目前市占率仅 3%-5% 左右，行业集中度仍旧较低。其次，未来的竞争更多会来自于跨界，行业的边界会越来越模糊，产业的规模也会逐渐扩大。基于此，公司会立足于照明业务，通过产品智能化、全渠道

	<p>营销、服务升级、智能制造、全球化等战略规划，逐步发展成为国内领先、国际一流的照明系统及集成硬装综合解决方案服务商。</p> <p>4、公司从照明拓展至集成硬装的过程中有哪些收获？</p> <p>(1) 相较于照明产品，集成硬装更侧重于服务，公司仍需进一步培养经销商的方案营销和服务能力；</p> <p>(2) 在照明产品的基础上，结合照明应用方案和集成硬装产品，可进一步提升客单价，以此更好得为消费者提供服务。</p> <p>5、请介绍公司在设计师资源方面的积累？</p> <p>(1) 在家居照明渠道，公司建立了设计师市场部，每年组织近百场的设计师沙龙活动，目前注册设计师人数已超过 9,000 人。</p> <p>(2) 在商用照明渠道，公司已连续六年携手“祝融奖”中国照明应用设计大赛，通过“欧普与大师有约”等系列专题活动与近百位行业专家同台对话，并与全国近万人次的设计师分享欧普照明对于光的认知与研究。同时，公司针对建筑设计院组织定期的推广会，逐步树立公司在商用照明应用领域的品牌影响力，目前合作设计院已有 28 家。</p>
附件清单	无
日期	2018 年 9 月 7 日