

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：2019-002

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	富达国际、碧云资本、野村投资、西泽投资、中信资管、博时基金、长盛基金、农银汇理、朱雀投资、重阳投资、世诚投资、域秀投资等
时间	2019年3月14日 上海
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	1、请介绍公司商用照明业务增长的主要原因？ 公司于2012年开始布局商用照明业务，主要以商用分销渠道和项目渠道为主。在分销渠道，公司聚焦专业灯具市场，升级项目配型设计和配送服务，重点培育经销商全价值链项目服务能力；在项目渠道，公司重点聚焦工业、地产、零售、市政、办公等领域，以行业为细分，深入研究行业应用场景，打造差异化的产品组合，提升项目打单的成功率。目前，商用照明业务已具备较为全面的产品线，并在各细分领域树立了多项标杆性项目，逐步建立起在行业内的影响力。

	<p>2、请介绍公司渠道信息化建设的状况？</p> <p>目前，公司已在渠道运营商层级全面上线信息化管理系统，每月可监控运营商的经营库存数据，协助经销商维持稳定、健康的库存水平。同时，逐步试点终端门店的信息化管理。</p> <p>3、2018年前三季度公司销售费用率下降的原因？</p> <p>公司的销售费用主要以渠道支持费用为主。2018年，面临房地产下行、建材城人流量减少的压力，公司放缓终端专卖店渠道的建店速度及建店面积，因此销售费用率同比下降。</p> <p>4、请介绍公司在海外业务的发展状况？</p> <p>公司的海外业务始终坚持自主品牌、本地化运营的策略。目前，主要以商照类产品为主，已覆盖海外超过190个国家，并持续提升在印度、新马泰、中东、印尼、南非等地的市场占有率。</p> <p>5、请介绍公司在产品拓展方面的规划？</p> <p>（1）基于消费者家庭硬装装配的需求，公司已将品类从照明类向非照明类产品拓展，逐步提升集成吊顶、开关、排插、集成家居等品类的占比；</p> <p>（2）公司积极推进智能照明产品的研发与推广。公司建立了独立的IOT物联网平台，在此平台上开发以智能照明为主的智能家居生态系统。同时，公司积极与第三方平台合作，与华为、腾讯、阿里、百度等智能家居技术对接，让用户实现从单灯控制到全屋智慧家居的消费体验。</p>
附件清单	无
日期	2019年3月14日