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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国盛证券、光大证券、海通证券、广发证券、招商证券、中信里昂、中欧基金、国泰基金、南方基金、博时基金、淡水泉、富国基金、高毅资产、凯石基金、国寿养老、平安养老等。 |
| **时间** | 2020年4月28日 |
| **地点** | 上海 |
| **上市公司接待人员姓名** | CFO、董秘 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、请介绍公司2019年商用业务快速增长的原因？**在运营商渠道，公司赋能运营商逐步由产品销售转向以综合服务为主的经营模式，进一步提升对市场需求的响应速度以及对终端用户的服务能力。截止至2019年底，运营商渠道的项目占比已超过50%。在大项目渠道，公司凭借专业的行业技术团队、项目经销商网络，以及持续的市场推广，在地产、教育、工业等行业均实现快速增长，并逐步布局消防和户外亮化等新领域。同时，2019年公司与多家装饰公司签署了战略合作协议，共同推动照明行业与建筑装饰行业的资源整合。**2、请介绍公司在照明方案设计方面的能力**公司通过完善的培训认证体系，赋能门店从以卖产品为主转向以卖服务和方案为主，打造门店销售团队在灯光设计、方案营销、展示陈列、售后服务等方面的专业能力，为消费者提供优质的服务体验。截止至2019年底，经公司认证的门店照明设计顾问超过1,000名。**3、请介绍公司家居业务在新渠道领域的转型**（1）针对用户替换需求，公司推出“欧普焕新”业务，为消费者提供家居光环境检测、设计等专业服务，升级全屋智能灯光体验，挖掘替换市场机会。（2）针对新房市场，公司开拓与物业公司、家装公司、设计师等渠道的合作模式，并定制开发相关产品套系，助力经销商多维度引流。同时，公司积极协助经销商，结合互联网家装平台的有效流量，精准地把握消费者多样化、个性化的需求，为线下门店赋能互联网技术应用、线上引流等流量资源，如：公司与齐家网达成战略合作，为消费者提供更加便捷的购物体验。**4、请介绍公司设立产品与解决方案中心的定位**公司在原先以渠道为核心的组织架构基础上，新设产品与解决方案中心，整合产品开发团队，建立由市场产品管理、研发、制造供应链、采购、财务等部门共同参与及贯穿产品全生命周期的管理模式。该模式将基于公司的研发优势，更高效的结合市场与用户需求，实现差异化的产品解决方案，打造产品的综合竞争力。**5、请介绍公司在智能化领域的发展进程**在家居领域，公司聚焦于打造兼顾实用性、便利性与趣味性的智能化单品，为用户提供从单灯智能控制到场景化的全屋智慧家居解决方案。同时，积极开拓与多家平台企业在智能领域的跨界合作，共同打造智能家居生态系统。在商用领域，2019年公司在教育、办公、消防等领域推出智能控制解决方案。（1）教育行业智能灯光解决方案该方案的智能控制可实现教师上课、投影、课间休息、自习、下课等不同应用场景的一键智能控制，并可满足教室空间以及教师办公室对节能、恒照度等光环境的定制化需求。（2）办公、工业行业智能控制解决方案该方案可通过智能传感器、智能灯具、智能面板、智能控制器、智能网关等应用，实现细分场景控制、日程控制、移动感应、日光感应等功能，为客户提供能源管理、监控与运维、数据分析等多维度的应用体验。（3）消防应急照明与疏散系统公司于2019年完成了全系列消防应急产品的开发，推出了消防应急照明与疏散指示系统。该系统可根据火警位置判断，智能响应最优逃生方案，为人员的紧急疏散提供有序可靠的逃生指引。同时，公司通过参股该领域的专业公司珠海西默电器股份有限公司，进一步提升公司在消防应急控制及照明系统领域的解决方案能力。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2020年4月28日 |