证券代码：300625 证券简称：三雄极光

**广东三雄极光照明股份有限公司**

**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 □路演活动  □现场参观 ☑其他（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | BMO环球资产管理董莺莺 |
| **时间** | 2020年01月16日 |
| **地点** | 公司总部办公室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书颜新元  证券事务代表冯海英 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司基本情况介绍？**  公司主营业务属于照明灯具制造行业，是一家整体照明方案提供商，主要从事绿色照明灯具、照明光源及照明控制类产品的研发、生产和销售，为客户提供综合照明解决方案及相关专业服务。公司产品涵盖商业照明、办公照明、工业照明、家居照明、户外照明等应用领域，广泛应用于住宅、写字楼、酒店、商场、学校、医院、体育场馆、机场、地铁、景观庭院等领域，已有20多年的行业经验沉淀。  公司在商业照明、工装照明等专业照明市场有较强的相对竞争优势，公司产品的品牌、品质、技术性能等在专业照明设计师和装饰领域有着良好的口碑与市场影响力。近年来，公司也进一步加大了在家居照明行业的市场拓展，公司产品线更丰富，业务结构更趋合理。  公司于2017年3月17日在深圳证券交易所创业板挂牌上市，希望能充分借助资本市场平台，抓住行业发展机遇，积极进取，促进公司健康、快速发展。  **二、请介绍公司核心股东的基本情况？**  公司四位核心股东均毕业于华南理工大学，大学毕业后即一起创业，20多年来一直专注于照明行业相关产品的研发与生产。核心股东都在公司任职并都是董事会成员，分工明确，一直以来配合默契、勤恳务实，也造就了公司专注、低调、务实、稳健的风格。自公司上市以来，四位核心股东从未进行过公司股票质押的行为。  **三、公司2018年至2019年上半年业绩下滑明显，但2019年第三季度开始大幅反弹，是行业回暖还是其他原因呢？**  公司2019年第三季度业绩同比有所增长主要有以下几方面原因：一是公司专注于照明市场，精耕细作，深入挖掘细分领域市场，在稳固商业照明、工装照明市场优势的基础上，加大在高端酒店、轨道交通、教育系统等方面的投入，取得了一定的业绩回报；二是公司2019年全面推行内部管理变革，推动公司管理的规范化、信息化建设，运营管理效率得到有效提升；三是公司实施了降本增效措施，成效有所显现，公司产品毛利率同比上升；此外，公司2018年下半年业绩同比下降也是原因之一。整体来看，公司业绩从2019年第三季度开始出现恢复性增长，主要是全体员工共同努力的结果。  **四、商业照明与家居照明的区别有哪些？公司从商业照明市场拓展到家居照明市场，两个领域之间是否比较容易切换？**  首先是消费决策主体不尽相同，家居照明一般是消费者个人选择，购买渠道一般是零售；而商业照明对产品的选择往往会更加听取照明设计师等专业人士的意见，一般都是大批量采购，招标采购比较多。其次，个人消费者购买家居照明产品更注重产品外观等信息；商业照明产品照明方案设计者会更加关注产品的各项光照参数等技术指标，更加关注产品的品质、质量稳定性等实用性指标。第三，家居照明一般只是产品的销售，而商业照明往往需要厂商提供照明方案设计、售后施工服务等全方位的服务，要求相对更高、更复杂。  公司作为国内商业照明市场的领先者，在综合服务能力、照明方案设计以及产品设计与品质管控方面有非常突出的能力，也得到了专业人士的一致认可，有了优质的产品，加上公司覆盖全国的强大的经销商体系，公司在向家居照明产品切换时有一定的优势。公司于2015年开始进入家居照明市场，在产品研发设计、品牌推广、渠道建设等方面都做了系统性的调整与规划，这几年家居照明产品有了一定的发展，但相对商业照明板块，家居照明的体量还比较小。  **五、公司专卖店、专卖区终端是否卖本公司独家产品？未来3-5年是否有计划将终端渠道增加到多少家？**  公司专卖店是独家卖本公司产品，专卖区可能除了卖本公司产品外，还有其他品牌产品。  公司近年来尤其是2017年-2018年一直在加强终端渠道建设，持续完善公司渠道营销网络，在一、二线城市以增设灯饰店、领航店和专卖店为主，在三、四线城市以开拓专卖店、专卖区为主，2018年下半年开辟了五金渠道营销网络，进一步贯彻公司渠道下沉战略。截止2019年底，公司在全国设有专卖店3,000多家，包括专卖店、专卖区、五金渠道销售终端等销售网点超过20,000家。  目前，公司根据宏观经济形势与市场状况调整了渠道扩张速度，放缓专卖店开店步伐，进行渠道结构优化；今后会继续全力拓展五金渠道。  **六、公司线上渠道销售情况如何？线上渠道的销售模式是直销还是代理？**  公司目前线上渠道的销售收入占公司总收入比例较小，这也是公司未来要重点发展方向之一。公司线上销售模式以直销为主，也有一些线上代理商。如天猫旗舰店、京东旗舰店、唯品会旗舰店均为公司直营店。  **七、公司未来五年有什么发展规划？**  照明行业市场空间巨大，行业集中度仍比较低，公司未来发展战略是很明确的，即在未来一段时期内公司将继续专注并深耕于大照明行业，在保持商业照明和工装照明市场优势的基础上，大力拓展家居照明市场，努力争取实现营收规模的持续增长和获得更大的市场占有率。同时，通过内部管理变革等方式，夯实管理基础；根据公司实际情况，充分借助资本市场平台，进行资源整合，逐步完善公司产业链布局，促进公司健康、快速发展。 |
| **其他情况说明** | 电话会议过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定与投资者进行交流、沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年01月16日 |