

证券代码：002724

证券简称：海洋王

海洋王照明科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	包括国信证券：黄道立；天虫资本：盛军锋；国信永丰基金：李明阳；平安基金：翟森；万和证券：田明华；华安财产保险：费腾；光大永明资产：杨赫尘；华润远大基金：哈含章；三瑞集团：谷德林；凯丰投资：区志航；诺安基金：李迪；永赢基金 王佳音等 22 人
时间	2021 年 4 月 29 日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：周明杰 轮值总裁、公司财务负责人、董秘：陈艳 证券事务代表：朱立裕
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅 14:30—15:00 公司证券事务代表朱立裕带领大家参观公司展厅，介绍了发展历史、企业文化、产品。 二、互动交流 15:00—17:00 1、目前专业照明市场规模有多大？ 根据外部权威机构的初步调研分析，专业照明市场每年更换需求的规模约为 600+亿元（不包含民用和商用照明）；专业照明市场的增

量需求主要源于产能升级、新技术升级及照明的服务需求，市场规模将会更大。

2、公司 2011 年后增长不明显是否与行业周期性有关？

从公司历史业绩来看，11 年后增长不明显与行业不具有显著地周期性特征，原因如下：

（1）公司订单 80% 以上来源于传统照明更换需求，且客户用于更换的费用开支相对稳定，少部分才是新扩建需求，所以不太会受宏观产业投资周期性的影响。

（2）多数工业企业更加聚焦于自身的生产运营，对环境照明的重要性认知不足，导致专业照明这类辅助产品需要我们对客户进行认知的培养和实际案例的推动，不同于民用照明和商业照明的推广。

3、2015 年前后公司的经营过程中遇到了什么问题导致业绩下滑以及解决的措施？

（1）11 年前公司经历高速增长，内部管理呈现出一些问题，部分员工的心态也变得浮躁，导致骨干流失、产品交付及质量投诉变多，业绩出现波动。随后公司的管理体系也没有很好地应对 14 年正式挂牌上市和 15 年生产基地搬迁松山湖的变化，加速了公司的人员、产品方面的问题，从而带来 15 年公司业绩的下滑；

（2）公司主要解决的措施是强化内部组织能力，重塑八大管理体系，通过深化各部门自主经营机制，充分调动员工的积极性和创造性，来确保 2015 年后公司的收入和净利润得以持续提升。

4、公司发展现阶段要加速增长，主要的驱动因素是什么？

（1）随着经济的发展，工业企业对生产安全、能耗控制的重视程度逐年提升以及制造业智能化升级给工业专业照明带来机遇；

（2）公司自 2015 年后不断加强内部管理，将管理体系作为公司的生命线，在把握客户需求的能力、产品开发和技术规划的能力、全体员工自主经营管理的能力上都已具备了一定的先发优势，同时，2021 年又全面启用年轻具有活力的领导干部，能够很好地抓住外部环境带来的机遇，

	<p>从而快速提升公司市占率。</p> <p>5、客户为什么会选用公司产品和服务？客户采购公司灯具后，在保用期内是否还有采购需求？</p> <p>（1）客户购买专业照明通常有二个出发点，一是具有高品质产品；二是更好更快的服务。而公司针对客户的需求带来的价值如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> ✧ 为客户提供有针对性的安全、节能、环保照明产品和解决方案，降低客户综合照明成本，提高客户业务收益。 ✧ 公司采取贴近客户的直销模式，全国设有150多个服务中心、近1000个服务部的营销网点，出现任何问题，随叫随到地响应客户的新增和创新性需求； <p>（2）公司所面临的客户是国计民生相关的重要基础行业内的企事业单位，对于企业的分厂、车间等照明环境改造的时间不可能1年或几年时间就全部更新完毕，所以客户的灯具采购计划是与其企业的分厂、车间等照明环境改造、维修、升级的计划相对应，新技术的更新也会促使客户提前更换，客户的照明采购会以上述形式循环持续产生。</p> <p>6、原材料成本上涨是否对公司的毛利率产生影响？未来是否可以持续保持？</p> <p>总体不会受到影响，未来可以持续保持。</p> <p>（1）公司会通过供应商一体化管理以及产品设计调整、工艺优化等改善来消除原材料上涨带来的影响。</p> <p>（2）公司采用的是直销模式，具有新产品快速迭代的能力，产品更新速度快，从而减少原材料上涨带来的影响。</p> <p>（3）公司通过对营销队伍的持续赋能，提升人均效率和服务品质，加强产品和服务的溢价能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月29日