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: 2021-004

	I	
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 (请文字说明其他活动内容)	
参与单位名称 及人员姓名	包括国信证券: 黄道立; 万家基金: 李黎亚、 耿嘉洲、郎彬; 汇添富: 马翔、李华伟、杨环	
时间	2021年6月9日上午	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	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	1、工业专业照明与一般的民用照明、商业照明有何区别?	
	相对民用照明和商业照明,工业专业照明更强调解决客户照明环境	
	的安全、节能、工作效率等问题,比如:照明设备须具备抗震动、防爆、	
	耐腐蚀、防眩光等功能来满足工业的高温、多粉尘、高腐蚀、易燃易爆	
	等恶劣环境。再比如:照明设备整合摄像、监控、图像识别、传感程序	
	等功能来满足客户现场工作的需求。	
	2、目前专业照明市场规模有多大?公司在这个专业照明市场处于什么位	
	置?	
	(1) 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的存	
	量需求规模约为 600+亿元(不包含民用和商用照明);专业照明市场每

年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。

(2)公司从 1995 年成立以来专注专业照明领域,也是第一家将工作 灯的概念导入到了中国,一直是这个专业照明市场的龙头企业。

3、公司发展到现阶段要加速增长,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,从而快速提升公司市占率。

4、公司过去几年销售人员数量相对稳定,没有大量扩张是遇到了什么问题?未来招人规划是什么?

- (1) 2011 年前公司业绩快速增长,公司内部的管理能力未能跟上增长的速度,不断出现一些质量、交付、人员上的问题。所以,过去几年我们定位先把内部的组织能力提升上来,重塑公司管理体系,完善研发体系及技术积累,以便未来可以支撑公司的发展。
- (2)每年公司根据各行业的业绩目标制定出新增人员计划,每半年评估人均销售额和人员招聘问题,作出人员的计划调整。

5、公司今年成立五个子公司的出发点是什么?

- (1)成立五个子公司的主要目的是激发各层级员工的创造力和主动性,提高市场一线人员快速应变的能力,有利于快速响应客户需求,提升五个行业市场份额,增强公司长期可持续发展的能力,加速实现公司的发展战略。
- (2)公司后续每年还会根据其他行业事业部的经营情况、人员队伍 情况逐步推行子公司制来提升市场份额。

附件清单(如有)	无
日期	2021年6月9日