

证券代码：300414

证券简称：中光防雷

四川中光防雷科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-13

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	张润毅 国盛证券 研究所 军工行业 首席分析师 陈鑫 国盛证券 研究所 军工行业分析师助理 王尚博 宝盈基金 基金经理助理 周紫光 中信建投 投资研究部 基金经理 李淑彦 信达澳银基金 研究咨询部 基金经理助理 冯明远 信达澳银基金 公募权益投资部 基金经理 解睿 前海汇杰达理资本 投资总监
时间	2019年9月10日
地点	成都市高新区西部园区天宇路19号
上市公司接待人员姓名	周辉 董事、副总经理、董事会秘书
	<p>一、5G的爆发对公司业绩的影响有多大？另外公司已取得爱立信磁性元件的供应商资格，磁性元件未来对公司业绩是否具有明显的提升？</p> <p>答：公司是全球主要通信设备制造商（爱立信、诺基亚、中兴、三星）的核心防雷供应商，公司抓住4G建设的契机，在2014年度净利润达到9,759.44万元。由于通信行业投入放缓，公司业绩从2015年度出现下滑，但是公司已为通信市场5G商用做好提前量，加大技术研发和配套服务力度，做好5G通信设备雷电防护配套产品的储备。随着5G的建设与推广，公司有能力凭借在通信行业的配套经验，夯</p>

实公司在通信行业防雷市场的领先地位，公司业绩将会得到极大的提升。

公司取得了中兴通讯和爱立信的 Small Cell（小基站）供应商资格，公司控股子公司凡维泰科技自主研发的 Small Cell（小基站），已完成了单载波及双载波小站产品的研发，同时也完成了联通电缆拉远型 DAS 产品的研发工作，已给多个客户提供了测试样机。2019 年上半年度，Small Cell（小基站）共实现营收 398.17 万。

除了防雷主业，公司以优质供应商的口碑、地位向通信行业大客户的非防雷领域拓展经营，其中开拓磁性元件市场就是贯彻董事会“再出发”战略部署。公司凭借多年通信设备防雷产品配套服务，与客户形成协同效应，已成功导入通信产品的磁性器件应用，公司已取得了爱立信和诺基亚的磁性元件供应商资格，产品技术指标和质量已达行业前列水准。2019 年上半年度，磁性元器件实现营收 287.37 万元，同比增长 933.77%。

公司自身仍将努力拓展军工、电力、新能源、石油化工行业防雷市场，同时进一步开拓海外市场，实现业绩来源于“5G 通信+军工+高铁+新能源”四轮驱动格局，努力成为雷电防护产品全球领先、非雷电防护产品国内前列的专业制造企业。

二、从 2015 年 5 月上市到现在已近四年，请介绍一下中光防雷对未来的战略发展规划？

答：公司秉承“为中华民族争光”的企业宗旨，以创造高端品牌的产品战略定位，自设立以来一直专注于雷电防护业务。自 2015 年 5 月上市以来，公司管理层在“再出发战略”的引领下，秉承企业宗旨，坚持雷电防护主产业的持续发展。未来三年，公司计划在国内继续寻求潜质良好、技术先进、产品与公司能够形成互补的上游或同行业细分领域企业，通过收购、股权合作的方式，扩充公司产品系列，提高市场占有率，延长公司产业链，降低生产成本，最终实现低成本扩张壮大自身实力的目的。

在未来三年，公司夯实既有的通信行业防雷市场的领先地位，基于此前为通信市场 5G 商用做好的提前量，加大技术研发和配套服务

力度，抓好 5G 通信设备雷电防护配套产品市场，同时努力开拓通信设备非雷电防护产品市场；加大对铁创科技的支持，促进其做好雷电防护主业的基础上，凭借渠道优势开拓铁路市场中的非雷电防护领域市场；公司仍将以产业并购的方式推进与雷电防护细分市场的企业以及电磁防护企业的合作，实现雷电产业各主要细分领域全覆盖的战略规划；公司将以产业并购的方式对上游企业进行整合，促进公司产业链条的完善，有利于产品质量、成本控制，实现产品质量、利润最大化。公司作为以民品为主的涉军企业，有序拓展国防建设中的雷电防护领域业务，优化上市公司的业务结构，进一步开拓盈利来源，降低公司经营风险，增强公司的市场竞争力。

在未来三年内，公司自身仍将努力拓展电力、新能源、石油化工行业防雷市场，同时进一步开拓海外市场，改变此前业绩依赖通信行业的局势，实现业绩来源于“5G 通信+高铁+新能源+航天国防”四轮驱动格局，努力成为雷电防护产品全球领先、非雷电防护产品国内前列的专业制造企业。

三、除了通信、铁路市场，中光在哪些行业的防雷市场布局有比较大的拓展空间？除了行业的横向拓展，从通信防雷走向铁路防雷；中光在另外一个市场是否有比较大的机会？即在电力、铁路、能源等对安全性要求较高的领域。

答：公司一直在积极拓展电力、能源等行业。铁路方面，公司全力支持铁创科技经营团队开拓铁路领域的雷电防护市场，并一同探索、开拓非雷电防护市场；电力方面，主要是在新技术应用的布局，包括行波故障检测、智能雷电监测系统对雷击和电涌冲击的大数据收集等，也在做二次防雷、防雷工程等业务；新能源方面，公司为风电、光伏发电、充电桩等新能源设备商提供全面技术支持和配套服务，为客户提供符合配套要求的定制化要求的 SPD 产品；公司同时加大了新产品研发力度，及时的推出满足客户需求的各类新产品并按照客户要求交付。目前，公司的技术实力处于一流，在存量市场有很大的机会，公司也持续在给国际上大的通信设备商公司供货，并且占有很大份额。

四、公司紧抓主业通信防雷市场，能否介绍下公司主业的后续计划和方向？

答：公司目前主营业务拓展包括通信、能源、铁路与轨道交通、电力、石油石化等，同时正依托强大的研发、测试以及工程实力通过加大市场拓展力度和并购重组等方式进入其他领域。

2019上半年度，公司管理层有效执行年初制定的工作计划，贯彻董事会的战略部署，积极开展各项工作，在报告期内实现营业收入18844.96万元，同比增长10.38%；归属于上市公司股东的净利润为2392.61万元，比去年同期增长7.60%；其中，铁路与轨道交通领域营业收入同比增长41.55%，航天国防营业收入同比增长75.71%。

1、通信行业的防雷领域

公司作为中国防雷领域的细分市场龙头，凭借强大的产品研发实力以及品牌号召力在通信领域赢得了很大的市场。报告期内，公司依然保持在通信领域防雷技术、产品质量以及服务上的优势，通过提供较高性价比的产品来保证来自优质客户的订单。

2、铁路与轨道交通的防雷领域

根据《中长期铁路网规划》的规划内容，可以预见铁路的建设高峰期仍将持续，随着高速铁路建设速度加快，区域化、城际间高速铁路全面启动，中国高铁“走出去”战略的实施，高速铁路防雷系统的需求将会持续提升，铁路行业防雷市场容量巨大。报告期内，铁路与轨道交通营业收入4027.50万元，营业收入同比增长41.55%。

3、新能源行业的防雷领域

公司为风电、光伏发电、充电桩等新能源设备商提供全面技术支持和配套服务，为客户提供符合配套要求的定制化要求的SPD产品；公司同时加大了新产品研发力度，及时地推出满足客户需求的各类新产品并按照客户要求交付。报告期内，能源领域营业收入2105.96万元，同比下降20.21%。

4、航天国防的防雷领域

公司不断加强国防领域的雷电防护、电磁防护等相关技术研

发、应用的推广与市场开拓。公司同时与相关部门开展雷电防护、电磁防护的研究合作和技术应用合作。公司的雷电防护产品应用于航天国防领域，优化上市公司的业务结构，进一步开拓盈利来源，降低公司经营风险，增强公司的市场竞争力。报告期内，航天国防营业收入 852.03 万元，同比增长 75.71%。

5、非防雷的通信类产品领域

报告期内，除了防雷主业，公司以优质供应商的口碑、地位向通信行业大客户的非防雷领域拓展经营，公司取得了中兴通讯和爱立信的 Small Cell（小基站）供应商资格，公司控股子公司凡维泰科技自主研发的 Small Cell（小基站），已完成了单载波及双载波小站产品的研发，同时也完成了联通电缆拉远型 DAS 产品的研发工作，已给多个客户提供了测试样机。报告期内，Small Cell（小基站）共实现营收 398.17 万。

同时，公司凭借多年通信设备防雷产品配套服务，与客户形成协同效应，已成功导入通信产品的磁性器件应用，公司已取得了爱立信和诺基亚的磁性元件供应商资格，产品技术指标和质量已达行业前列水准。报告期内，磁性元器件实现营收 287.37 万元，同比增长 933.77%。公司积极拓展新产品的销售，既为公司的多元化发展奠定了坚实的基础，也为公司未来业务发展培育了新的利润增长点。

公司管理层通过业务拓展与并购合作布局，目前已经完成了上述市场开拓及行业拓展。在未来三年内，公司自身仍将努力拓展电力、新能源、石油化工行业防雷市场，同时进一步开拓海外市场，改变此前业绩过度依赖通信行业的局势，实现业绩来源于“5G 通信+高铁+新能源+航天国防”四轮驱动格局，努力成为雷电防护产品全球领先、非雷电防护产品国内前列的专业制造企业。

五、公司未来业绩增长的最大驱动板块是什么，通信领域还是其他板块？

答：未来公司将继续扩大现有防雷产品业务，同时积极拓展电力、新能源等、航天国防行业。铁路方面，公司全力支持铁创科技经

营团队开拓铁路领域的雷电防护市场，并一同探索、开拓非雷电防护市场；电力方面，主要是在新技术应用的布局，包括行波故障检测、智能雷电监测系统对雷击和电涌冲击的大数据收集等，也在做二次防雷、防雷工程等业务；新能源方面，公司为风电、光伏发电、充电桩等新能源设备商提供全面技术支持和配套服务，为客户提供符合配套要求的定制化要求的 SPD 产品；公司同时加大了新产品研发力度，及时的推出满足客户需求的各类新产品并按照客户要求交付；航天国防方面，公司不断加强国防领域的雷电防护、电磁防护等相关技术研发、应用的推广与市场开拓，与相关部门开展雷电防护、电磁防护的研究合作和技术应用合作。公司的雷电防护产品应用于航天国防领域，优化上市公司的业务结构，进一步开拓盈利来源，降低公司经营风险，增强公司的市场竞争力。

防雷产品跨行业应用门槛较高，防雷企业一般根据自身特点选择开拓某一行业，并形成一定的竞争优势，再向其他行业扩张。目前公司通信行业具有先发优势外，已拓展到轨道交通、航天国防、新能源、石油化工、电力、建筑等行业。

六、公司竞争对手以及公司核心优势？

答：防雷行业在国际上领先的并不是日本、美国，而是欧洲，主要在德国，我们的对标企业就是德国的菲尼克斯、德和盛、OBO 这几家比较大的公司。目前我们的技术水平已经基本上达到了国际一流企业的技术水平，同德国的几家公司相比，我们产品的价格大概在对方的 2/3 左右。因我们的高性价比占优势，之前爱立信、阿尔卡特主要是由国际上的大公司给他们供货，现在我们也占有很大份额。

公司拥有的核心技术与研发能力、产品质量控制能力以及全行业覆盖的市场与销售体系是公司立足行业领先地位的核心竞争力。同时，公司的核心管理团队稳定，提高管理效率，优化流程，提升管理水平，坚持诚信为重、质量第一，为客户提供优质的产品和服务。同时，公司在行业内具有明显的防雷基础理论研究优势、技术创新、研发及检测试验能力优势、行业地位优势、集中各行业优质客户的优势、产业链条完整的优势、基于与客户协同效应，拓展新领域多元化发展

	的优势。总体来说，公司产品系列齐全、产业链条完整，在研发、检测、销售、防雷工程设计及施工等多个环节具备的优势提升了公司的核心竞争能力。
附件清单（如有）	
日期	2019年9月10日