

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：2019-20

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	广发证券 李炼 发展研究中心 军工行业研究员
时间	2019年12月26日上午
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、请详细介绍一下公司开拓通信行业5G领域市场的情况？</p> <p>公司作为中国防雷领域的细分市场龙头，一直致力于通信设备方面的雷电防护产品的研发和生产。</p> <p>目前，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，同时也完成了联通信缆拉远型 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。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。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%。</p> <p>二、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</p>

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?

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、公司 2020 年的经营业绩将会是什么样的态势?

答：公司经营层通过上市后四年时间的业务拓展与并购合作布局，

可以预见未来公司经营业绩将会呈现良性发展态势，且呈现出多板块布局。

未来，公司将努力拓展电力、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，同时积极开拓除 5G 领域外的其他相关领域业务，因此公司管理层看好公司未来的发展，对公司有信心。

四、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。

五、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

	<p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2019 年 12 月 26 日