

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：2020-01

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	叶飞 证券投资基金业协会 证券讲师 郭进平 博永投资管理有限公司 投资总监 沈文春 凯联资本 合伙人 花超 安信证券 研究中心 军工行业分析师 王美芹 鑫元基金 投资管理部 基金经理 卫伟平 深圳市向日葵投资有限公司 董事 黄一明 民生加银基金 投资部 基金经理 周莹 上海琢鼎投资管理有限公司 副总经理 沈清林 北京华春宏泰投资管理有限公司 投资总监 张傲 安信证券 研究中心 军工行业高级分析师 冯福章 安信证券 研究中心 副所长、军工行业首席分析师 袁宇 航发基金 投资业务一部 投资总监 陈金才 四川弘威公司 投资经理 赵世光 申万菱信基金 权益研究部 研究员 刘杰 泰信基金 基金投资部 基金经理
时间	2020年1月9日下午
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

一、从 2015 年 5 月上市到现在已四年，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。

二、请详细介绍一下公司开拓通信行业 5G 领域市场的情况？

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。

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%。

三、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?

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。

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。

四、中国联通、中国移动和中国电信三大运营商计划到 2020 年，实现 5G 网络正式商用，中光防雷作为曾依靠 3G、4G 商用实现连续十年业绩持续增长的防雷行业通信领域龙头企业，5G 的商用对公司业绩的影响有多大？

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 3G、4G 建设的契机，实现连续十年业绩持续增长，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，但是公司仍然是名副其实的防雷行业通信领域龙头企业。

公司从 2015 年上市至今，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。目前，全球主要通信设备制造商的 5G 通信设备正在规模试验及预商用试验，公司为 5G 通信设备预研的防雷产品已经配套参与预商用实验。

若运营商计划在 2020 年实现 5G 网络商用，5G 通信设备和网络应该在 2019 年度开始大规模建设，公司有能力和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。

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。

六、公司已披露三季报，请问公司的业绩情况如何，未来的经营业绩将会是什么样的态势？

答：公司前三季度实现营业收入 2.97 亿元，同比增长 15.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.44 亿元，同比增长 32.98%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 0.40 亿元，同比增长 62.91%。公司第三季度实现营业收入 1.09 亿元，同比增长 25.21%；实现归属于上市公司股东的净利润 1960.7 万元，同比增长 86.73%；扣非后归属于上市公司股东的净利润 1810.7 万元，同比增长 99.63%。公司经营层通过上市后四年多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。

七. 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。

八、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。

公司凭借通信设备防雷产品配套服务，形成协同效应，已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

	<p>应商资格，产品技术指标和质量已达行业前列水准。</p> <p>2019年，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。公司在此基础上，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。</p> <p>公司管理层通过上市后三年时间的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，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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年1月9日下午