

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：2020-04

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	侯宾 东吴证券研究所 姚久花 东吴证券研究所 贺文飞 苏州格外投资管理有限公司 张子健 银华基金
时间	2020年4月9日下午
地点	通讯方式
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、三星等）的核心防雷供应商，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。</p> <p>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</p>

远型 DAS 产品的研发工作，已给多个客户提供了测试样机，实现批量供货。2019 年度，Small Cell（小基站）共实现营收 641.13 万。

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 年度，磁性元器件实现营收 1248.21 万元，同比增长 466.09%。公司的磁性元件除了向通信设备制造商销售外，也已向国内新能源汽车配套厂商供货。

## 二、5G 等新基建正在加快建设，请问公司在新基建中主要有哪些产品？

答：公司的防雷产品主要应用于通信、轨道交通、航天国防、电力、新能源、石油化工、建筑、城市建设等基础产业，这其中就包括了通信、轨道交通、新能源这三个新基建的重点领域。

(1) 通信领域：公司主营业务收入的 55.43% 来源于通信行业，且公司已为通信市场 5G 商用做好提前量；

(2) 轨道交通领域：公司的全资子公司铁创科技的主营业务为铁道与轨道交通行业的防雷产品研发、设计、生产与销售以及工程施工，2019 年度公司铁路与轨道交通营业收入 9982.32 万元，营业收入同比增长 43.39%；

(3) 新能源领域：公司为风电、光伏发电、充电桩等新能源设备商提供技术支持和配套服务，为客户提供符合配套要求的定制化防雷产品，另外，公司的磁性元件也已向国内新能源汽车配套厂商供货。公司目前和下游客户（全球主要通信设备制造商）合作关系稳定，随着新基建的推行，5G 网络建设的发展将会有有一个快速的需求增长期，将是推动公司业务发展的良好机遇。

## 三、公司未来业绩增长的最大驱动板块是什么？

答：目前公司除通信行业具有先发优势外，已拓展到铁路与轨道交通、航天国防、新能源、石油化工、电力、建筑、非防雷的通信类产品等领域。未来，公司将继续扩大现有防雷产品业务，同时积极拓展其他板块。

(1) 通信方面，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。

2019 年度，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。

2019 年度公司通信行业营业收入 2.2 亿，占营收比重 55.43%；

(2) 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。2019 年度公司铁路与轨道交通营业收入 9982.32 万元，同比增长 43.39%；

(3) 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；

(4) 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。2019 年度公司新能源营业收入 4888.69 万元，同比下降 16.48%；

(5) 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。2019 年度公司航天国防营业收入 1939.70 万元，同比增长 93.79%；

(6) 建筑方面，随着国家对物联网、三网融合、智能楼宇的进一步推进，每幢建筑物都将成为网络中的一个节点，专业防雷产品的刚性需求开始涌现。2019 年度公司建筑行业营业收入 997.3 万元，同比下降 6.4%；

(7) 非防雷的通信类产品方面，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，实现批量供货。2019 年度 Small Cell（小基站）共实现营收 641.13 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 年度磁性元器件实现营收 1248.21 万元，同比增长 466.09%。公司的磁性元件除了向通信设备制造商销售外，也已向国内新能源汽车配套厂商供货。

#### **四、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近五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。公司一季度业绩预告已经披露，归属于上市公司股东的净利润比上年同期上升 50%-80%，盈利范围在 1278.20-1533.83 万元之间。

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。

#### **五、此次新型冠状病毒疫情对公司的影响如何？是否会对公司的业务发展及原材料供应产生负面影响？**

答：公司在成都高新区管委会及其派出机构的指导下，组建了疫情工作组，在公司园区内积极开展疫情防控工作；目前，公司员工从 2 月 10 日开始已经有序复工，3 月 2 日起已全面复工。

一季度是公司业务的淡季，此次疫情发生适逢春节，且此次复工仅延迟一周左右，所以疫情在业务方面对公司不构成较大影响。另一方面，公司的国际供应商数量较少，绝大多数供应商系国内企业，公司已积极展开对供应商的调研，调研结果显示此次疫情对我公司供应商并未造成太大影响。

#### **六、从 2015 年 5 月上市到现在已近五年，请介绍一下中光防雷对未来的战略发展规划？**

答：公司自设立以来一直专注于雷电防护业务。公司此前为通信市场 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

	<p>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。</p> <p>继续努力拓展电力、新能源、石油化工行业防雷市场，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。</p> <p><b>七、公司竞争对手以及公司核心优势？</b></p> <p>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。</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	2020 年 4 月 9 日下午

