

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：2022-02

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	周覃 国信证券 分公司总经理助理 何萧 国信证券 基金经理 黄建旭 国信证券 基金经理 王朝林 国信证券 基金经理 苏业臻 国信证券 基金经理 贾碧胜 国信证券 基金经理
时间	2022 年 6 月 15 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
	一、 请介绍一下公司军品和民品各自占销售收入的比例以及今后的大致发展趋势？ 答： 2021 年度，公司共实现营业收入 59186.10 万元，同比增长 32.57%，创历史新高。其中： （1）建筑领域：2021 年度公司建筑领域实现营业收入 2926.56 万元，同比增长 74.01%； （2）航天国防领域：2021 年度公司航天国防领域实现营业收入 3121.42 万元，同比增长 63.05%；

	(3) 磁性元器件： 2021 年度公司磁性元器件实现营业收入 6655.45 万元，同比增长 55.52%； (4) 通信领域：2021 年度公司通信领域实现营业收入 34372.88 万元，同比增长 34.98%； (5) 能源领域：2021 年度公司能源领域实现营业收入 9015.54 万元，同比增长 31.79%； (6) 铁路与轨道交通领域：2021 年度公司铁路与轨道交通领域实现营业收入 9744.61 万元，同比增长 12.13%； (7) 非防雷产品（主要为电子元器件及智能通信类产品）：2021 年度实现营业收入 1.24 亿，同比增长 89.59%。 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。 二、中光防雷在非防雷业务方面的开拓情况： (1) 小基站： ①小基站的使用场景，公司的小基站竞争优势。 ②5G 的基站建设已经有一段时间了，目前公司在这个领域取得了什么成就积累了什么样的优势，基站所处行业未来 1-2 年会有什么样的变化和增长？ 答：在5G时代，小基站通过软硬件解耦的设计思路，可以满足5G新时代对接入网的需求，提供高性价比大带宽、低时延、万物互联的5G云服务，可以为用户、为行业带来更高性价比的5G覆盖解决方案和高质量的业务体验，因此在5G大规模部署阶段，应对千行百业的5G需求，5G小基站将会有很好的发展机遇。 目前，公司已取得了中兴通讯和爱立信的Small Cell（小基站）供应商资格，控股子公司凡维泰科技自主研发了4G/5G光猫型小基站产品，并取得发明专利，不同于常态化小基站产品，该产品利用家宽PON
--	--

	网光纤资源，不影响家宽速率的前提下进行4/5G融合网络覆盖。凡维泰科技另研发出4G/5G新型微室分产品、5G移频系统、4G/5G光纤直放站产品以及全系列常态化小基站产品。 （2）磁性元件： ①用于通信行业的磁性元件是否主要用在 5G 基站上； ②用于汽车的磁性元件单车金额大概多少，这种磁性元件是属于新能源车型专用还是传统乘用车也会用到？公司在车用磁性元件业务方面是如何拓展客户的，未来有什么打算？ 答：目前，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元器件应用，目前已取得了多家国际一线通信设备商的磁性元器件供应商资格，产品技术指标和质量已达行业前列水准。公司的磁性元器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。 三、中光防雷在防雷业务方面的开拓情况： （1）防雷产品的商业模式： 1、防雷产品的结算方式，账期一般要多久，公司防雷产品向上游采购的结算方式？ 答：账期一般为 90 天，公司主要实行以销定产，并根据销售情况和客户需求预测统筹利用产能的生产模式，以营销中心的客户订单为基础安排生产计划，根据生产计划所需原材料及原材料安全库存量，制定采购计划进行采购，具体采购由物流中心实施。 （2）市场规模： 防雷产品在哪个领域的市场规模最大，大概有多少，公司在这个领域处于什么地位？ 答：2021 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，报告期内实现营收 5.92 亿，同比增长 32.57%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 1,628.62 万元，同比增长 89.94%。其中建筑领域营业收入同比增长 74.01%，航天国防领域营业收入同比增长 63.05%，通信领域营业收入同比增长 34.98%，能源领域营业收入同比增长 31.79%，铁路与
--	---

	轨道交通领域营业收入同比增长 12.13%, 非防雷产品（主要为电子元器件及智能通信类产品）实现营业收入 1.24 亿，同比增长 89.59%。 （3）市场离散情况：防雷市场是否整体小而散？ 答：是。在未来三年内，公司继续努力拓展电力、新能源、石油化工行业防雷市场，同时进一步开拓海外市场，优化上市公司的业务结构，改变业绩依赖通信行业的局势，降低公司经营风险，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。 （4）通信防雷：防雷产品配套 5G 通信设备主要指的是什么设备。 答：中光防雷作为中国防雷领域的细分市场龙头，其强大产品的研发实力以及品牌的号召力为其在防雷通信领域赢得了很大的市场。我公司的防雷产品尤其是浪涌保护器（SPD）产品在通信市场应用广泛，与国内通信领域的技术发展有着较为密切的关系；通信基站建设是通信领域发展的重要基础设施，但并不是唯一的设施。目前通信行业发展与国内经济发展趋势差不多，在放缓的情况下对我们的产品在通信行业的应用是有影响的，但我们对通信行业的技术发展前景，尤其是互联网+的发展保持绝对积极乐观的态度。同时，公司已经在电力等其他行业进行积极的业务拓展 （5）非通信防雷： 1、在非通信防雷领域公司未来重点拓展哪些领域，在这些领域中现阶段已经取得了什么成绩？ 2、在新能源业务中（如风电光伏充电桩等）防雷产品的使用场景是什么样的，目前公司在这个领域的竞争优势是什么？ 答：公司为传统电力、风电、光伏发电、充电桩等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。 在新能源领域，公司已为风电、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, 包括风电系统专用 SPD、光伏电源浪涌保护器、汽车磁性元件、风机叶片雷电监测产品, 主机控制系统、风机变流系统, 风机变桨控制系统的防雷产品, 风场安全监控防雷产品, 发电至变电站输电线路监测产品等。 四、技术迁移：公司在防雷产品的研制中积累了哪些技术优势？ 答：作为雷电防护行业领先企业，公司共参与标准 60 项，截至 2021 年 12 月 31 日国内标准已发布有效实施标准有 42 项，其中国家标准 28 项、CECS2 项、国军标 2 项、行标 8 项、省级标准 1 项、（区域性）地方标准 1 项；公司担任主编 10 项（其中国标 4 项、CECS1 项、行标 3 项、省标 1 项、地标 1 项）；公司参与编标 32 项（其中国标 24 项、CECS1 项、国军标 2 项、行标 5 项）；另外，还有多个国家标准、行业标准正在编制、送审中。 截至 2021 年 12 月 31 日，公司技术人员（含子公司）共 262 名，占员工总人数的 22.22%，其中高级工程师 25 名，具有 10 年以上防雷行业从业经验的资深技术人员 54 名，从事通信设备研发的资深技术人员 43 名。 截至 2021 年 12 月 31 日，公司拥有有效专利共计 142 项，其中发明专利数量 33 项、实用新型专利数量 98 项、外观专利 10 项，PCT 国际专利 1 项，另有计算机软件著作权共 5 项。 截至 2021 年 12 月 31 日，我公司已有 1200 余个产品型号、150 余个产品系列通过了国内外检测机构的第三方产品认证，其中 CB 认证 85 个；ETL 认证 62 个；UL 认证 119 个，18 个系列；cTUVus 认证 1 个；CE-LVD 认证 496 个，70 个系列；RED 认证 1 个；ICES-003 认证 1 个；CE-EMC 认证 2 个，1 个系列；TUV 认证 241 个，67 个系列；多脉冲认证 4 个；防爆认证 2 个；RCM 认证 3 个；RoHS 整机检测 96 个；CQC 认证 1 个；工信部符合性认定 14 个；泰尔认证 14 个产品；CRCC 认证产品 60 个；其它 FCC 认证等 7 个。 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、中光防雷对未来的市场开发计划是怎样的？

答：（1）国内市场开发

公司将继续坚持配套大客户、行业销售、区域市场销售多层次、全方位的销售策略。未来三年，4G 迈向 5G 的移动通信网络在全球推出的背景下，通信行业对防雷产品的需求一方面被该类增量固定资产投资所拉动，另一方面由于产品特点和安全要求，通信设备使用的防雷产品 SPD 3-5 年后的升级和换代等需要，形成了存量市场的更换需求。针对于此，公司在通信行业保持现有主要客户（爱立信、中兴通讯等）销售稳定的同时，将继续加强同韩国三星、诺基亚等客户的合作，实现该类客户的大批量产品销售。

未来三年，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。公司自身将重点开拓电力、航天国防、石油化工、新能源等领域应用市场，通过挖掘客户的特殊需求，加大定制产品的开发和生产能力，为其提供雷电防护解

	决方案与技术应用，以定制产品带动通用产品的销售，扩大市场占有率。 （2）国际市场开发 未来三年，公司一方面继续加强配套大客户的国际开发，拓展现有的销售渠道；另一方面，凭借公司技术优势、产品性价比优势，积极实施国际化经营发展战略，在雷电灾害较多的东南亚、南美和非洲发展分销商、经销商，同时培养面向国际市场的具有良好素质基础的综合市场营销人员，为国际客户提供优质的售后服务和技术支持，计划建立起覆盖全球的国际营销体系。 七、公司是否入选“专精特新”名单，公司的“专新特精”主要体现在哪些方面？ 2021年7月，公司入选工信部专精特新小巨人企业名单。公司为专业从事防雷产品的研发制造以及防雷工程一体化服务的综合服务提供商，是先进防雷产品全球供应商和专业解决方案提供商。公司一直致力于通信行业的防雷发展，凭借技术竞争优势以及在通信行业的多年耕耘，在全球通信行业广泛布局，公司在上市前抓住了通信行业3G、4G的发展机遇，业绩连续十年保持增长，并在2014年达到了一个高点。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，同时，也一直在积极拓展电力、铁路、能源、建筑等行业。公司正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。
附件清单（如有）	
日期	2022年6月15日上午