

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：2024-03

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	永赢基金经理 胡泽 永赢基金研究员 曹永毅 中泰证券电新首席分析师 曾彪 中泰证券电新分析师 朱柏睿 中泰证券军工研究员 殷通 中泰证券 徐文钰
时间	2024年4月29日下午
地点	成都高新西区天宇路19号
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事会秘书、副总经理 周辉先生 公司副总经理 李旭斌先生 公司证券事务代表 李雯女士
	<p>1. 公司的主营业务为通信防雷，请介绍一下2023年的具体情况，并预测一下2024年的发展情况。</p> <p>答：2023年度，公司通信领域的营业收入31,707.72万元，同比下降18.09%。主要原因系通信行业建设与去年同期比较投入趋缓，同比销售额降低，但公司所在行业市场份额与往年同期相当。</p> <p>公司作为中国防雷领域细分市场的优势企业，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。公司是爱立信、中兴通讯、诺基亚、三星等所有全球重要通信设备制造商的防雷产品供应商。近年来，公司5G通信设备雷电防护配套产品的技术储备已得到了市场的检验，目前公司已有6G防雷相关的技术预研。根据全国工业和信息化工作会议提出的“加快信息通信业发展、全面推进6G技术研发等工作目标”可以预见，未来5G、6G网络建设的发展将会有有一个快速的需求增长期，通信技术服务行业将迎来更大的市场需求，将是推动公司业务发展的良好机遇。</p> <p>未来，公司会继续努力拓展新能源、轨道交通等领域防雷市场，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。</p> <p>2. 公司在光伏、风电、储能的发展如何？市场占有率分别为多少？具体提供哪些产品？</p> <p>答：公司为风电、光伏发电、充电桩、储能系统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。2023年度，公司能源行业营业收入11,077.33万元，同比增长41.66%。主要原因系本年度全球能源投入持续提升，公司销售提升。</p> <p>在光伏防雷市场，公司的市场占有率大约为40%。公司通过完全自研方式，为光伏设备提供具有自主知识产权防雷保护器件，配置690V、1100V、1500V逆变器、汇流箱、变配电</p>

系统的防雷器和方案。通过快速迭代和前瞻研发，不断提升公司产品技术竞争力和可靠性，加大公司自动化设备投入，不断提升生产效率和产品质量，提升市场份额。

在风电防雷市场，公司的市场占有率大约为35%。公司不断对风电工况分析和智能化无人化检测等进行分析研究，目前自研已满足风电行业陆上、海上风电保护产品和监测产品。当前已覆盖国内排名前茅的风电设备公司690V、1100V、1500V系统。

在储能防雷市场，公司根据光伏和风电等系统长期配套和研究，公司对690V、1100V、1500V储能系统PCS，户外储能系统变流器等配置高可靠的防雷产品。

同时，公司也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。公司近年布局的财务投资，也涉猎了储能、新能源、锂电池等领域。

3. 请介绍下公司器件类产品在2023年度的具体情况，未来发展如何？

答：2023年度，公司电子元器件实现营收10,676.05万元，同比增长8.26%。公司电子元器件包括磁性元器件、射频器件、环形器、滤波器等。变动原因主要系公司器件应用的主要行业通信行业整体需求趋缓，但公司通过多年的行业研究和研发，使公司新产品的应用不断提升，保持整体销售增加。目前公司器件类产品也在考虑向汽车领域、数据中心领域发展，预测未来会有小幅增长。

4. 公司在新能源汽车领域目前发展如何？

答：目前，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、医疗设备制造商供货，公司产品已经通过了国内部分新能源汽车配套厂商的器件验证，也通过了越南首家国内汽车制造商Vinfast的器件验证。另外，公司也给蔚来等配套厂配套充电桩。

5. 公司在铁路与轨道交通行业的防雷领域主要是做什么，未来发展前景如何？

答：2023年度，公司铁路与轨道交通营业收入8,679.61万元，同比增长43.85%。主要原因系本年度新产品和技术合作提升，带动公司行业销售提升。目前，公司在轨道交通领域主要提供防雷产品及智能监测服务。公司全资子公司深圳铁创科技在铁路行业排名前列，公司会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。

近年来，我国轨道交通建设均保持了良好的发展势头。根据各项国家政策，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。同时，公司也将受益于铁路轨道交通设备更新的政策，取得进一步发展。

6. 国家层面发展低空经济，公司产品可以应用于飞机吗？

答：公司有应用于飞机的避雷装置，也会研究评估防雷产品在飞行汽车领域的应用，积极寻求合作机会。在无人机领域，公司已参与农业、林业等大型无人机电磁防护装置，公司研制的信号射频电磁脉冲防护模块及电源SPD目前已配置无人机机房。同时，公司近年布局的财务投资，也涉猎了无人机、航空航天等领域。

7. 公司毛利率下滑趋势将持续吗？

答：随着5G技术的发展，公司会推出满足不同客户的新产品，毛利率会有所提高；公司也在逐步改变对通信行业的依赖，加大在新能源、轨道交通等领域毛利率较高产品的市场投入，扩大销售收入；公司也在基于现有大客户（如爱立信、中兴）的协同效应，开发出其他非防雷产品，目前已实现批量供货。

8. 公司第一季度业绩下滑原因？

答：公司第一季度业绩下滑主要是因为通信行业收入下滑，还有部分原因是较多客户在第一季度仍在消耗去年的库存，所以订单量较少，该情况在今年后续期间会得到改善。

9. 公司如何保证优质的通信客户不外流以及如何应对新的机遇？

	<p>答：公司的客户主要为大型、规模化电子设备制造商，其规模化生产经营特点对作为电子组件的 SPD 产品的一致性、稳定性及供应规模有很高的要求。成为其供应商并大批量供货，需要通过严格的供应商资格审核和产品认证测试，客户准入壁垒较高。不断创新使公司具有行业内较快的应变速度，与客户及供应商形成良性的研发互动，不断推出具有市场领先水平的产品，满足客户多样化的需求，巩固和提高公司的市场领先地位。</p> <p>10. 公司竞争对手主要有哪些？</p> <p>答：在国内市场，沪深两市中，防雷业务占公司主营业务收入 50%以上的上市公司只有中光防雷一家。在国际市场上，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，公司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。目前公司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，公司产品具有明显的价格优势。因公司的高性价比占优势，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，现在公司也占有很大份额。</p>
日期	2024 年 4 月 29 日