

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：2026-04

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
参与单位名称及人员姓名	崔卫国 北京世邦私募基金 董事长 于千可 北京世邦私募基金 副总裁 武颖 北京世邦私募基金 助理研究员 戴修云 北京世邦私募基金 助理研究员 沙秀峰 北京世邦私募基金 助理研究员 王大宝 北京世邦私募基金 学员 温成友 北京世邦私募基金 学员 牛晓波 北京世邦私募基金 学员
时间	2026年5月21日 14:00-15:00
地点	通讯方式
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
	一、公司核心竞争力、业务亮点 (一) 核心竞争力 公司主要提供防雷产品和非防雷产品。公司的防雷产品有各类雷电预警系统、雷电监测系统、SPD（浪涌保护器）、避雷针、接地产品以及其他雷电防护设备等，可广泛应用于通信、能源、交通、航天国防、石油石化、工业自动化、建筑等基础产业及新兴产业；非防雷产品有磁性元器件、环形器、射频器件等，可应用于通信设备、新能源汽车、医疗设备、AI服务器、工业电源等领域。公司的核心竞争力有： (1) 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； (2) 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； (3) 公司坚持以技术驱动发展，一贯重视研发投入和研发团队建设，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，能够及时推出具有市场领先水平的新产品，满足客户多样化的需求； (4) 公司近些年持续加大自动化设备投入，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，不断提升生产效率和产品质量。

（二）业务亮点

1. 公司具有各类优势，行业技术壁垒高

公司是沪深两市唯一的以防雷产品为主产业（防雷产品收入占营业收入过半）的上市公司。公司在行业内具有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。

（1）专精特新小巨人：公司于2020年12月入选了工业和信息化部第二批次的专精特新小巨人企业名单，自主创新能力和综合实力荣获国家级认可。

（2）技术与标准话语权：公司作为雷电防护行业领先企业，截至2025年12月31日，主、参编标准有效运营共62项，已发布现行实施标准有51项，其中，主编共12项：国家标准5项、行业标准3项、地方标准1项、团体标准3项；参编共39项：国家标准26项、国家军事标准2项、行业标准8项、团体标准3项。截至2025年12月31日，公司拥有有效专利共计173项，其中发明专利数量为32项，实用新型专利数量126项，外观专利14项，PCT国际专利1项，计算机软件著作权共8项。公司技术人员（含子公司）235名，占员工总人数的18.27%，其中高级工程师21名，具有10年以上防雷行业从业经验的资深技术人员54名。

（3）自主研发优势：公司持续储备前瞻性技术、开展技术研发创新。公司坚持以技术驱动发展，一贯重视研发投入和研发团队建设，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，能够及时推出具有市场领先水平的新产品，满足客户多样化的需求。

（4）全产业链能力：公司产品系列齐全、产业链条完整，拥有产品研发、检测及生产，工程研究、设计及施工的全面的技術能力及产业链条，拥有直击雷防护、雷电感应防护、接地及雷电监测系统全系列产品及相关核心技术，覆盖研发、检测、生产、工程一体化，可提供定制化解决方案。

（5）技术壁垒：雷电防护行业为跨专业、跨领域的技术应用型行业，中高端产品的研发设计对研发场地、设备条件、实验环境、人才和硬件管理有更高的要求。目前行业内只有少数企业在接闪器技术、接地技术、屏蔽技术、过电压保护技术以及对雷电冲击波的频度、幅度和波形等的检测技术等方面具有与国际领先企业竞争的综合能力。此外，在产品的设计方面，防雷产品有较强的个性化需求，需要根据不同国家、不同行业的相关标准及复杂的应用环境设计产品，特别是针对通信、能源、交通、航天国防等对产品性能要求较高的行业，在产品的设计时需要综合考虑各种因素，设计出最适合特定用户和特定使用环境的性能稳定的解决方案。

2. “5G通信+交通+能源+航天国防”四轮驱动，非防雷市场进一步开拓

公司产品应用市场广泛，包括通信、能源、航天国防、交通、石油石化、工业自动化、建筑、医疗、汽车等基础产业及新兴产业。

（1）通信领域：2025年度，通信领域的营业收入22,935.51万元，同比下降12.99%。主要变动原因系近年来通信行业整体投资增速放缓所致。

（2）能源领域：2025年度，能源行业营业收入16,974.54万元，同比增长88.05%。主要变动原因系近年来全球新能源领域（光伏、储能、风电、氢能等）投资规模大幅增长，带动各配套客户对公司产品的需求在本年度显著提升。

（3）交通领域：2025年度，交通领域营业收入5,164.07万元，同比增长28.9%。主要变动原因系公司布局的智能交通项目陆续落地，带动公司在交通领域的防雷业务收入增长。

（4）航天国防领域：2025年度，航天国防领域营业收入1183.25万元。

（5）电子元器件：2025年度，非防雷产品中电子元器件营收同比增长37.68%。主要变

动原因系公司在通信、能源、医疗等行业的应用场景持续拓展，整体交付份额稳步提升所致。

2026年第一季度，公司实现营业收入12,033.77万元，同比增长40.83%，也主要系能源、通信及交通行业收入增加所致。

3. 客户资源优质，业绩增长

(1) 公司是爱立信、中兴通讯、诺基亚、三星等全球重要通信设备制造商的防雷产品供应商。公司具备领先的技术实力、品质保障能力、产能快速响应等综合能力，已得到市场与客户的高度评价与认可。

(2) 业绩增长

1) 2025年度，公司实现营业收入47,986.91万元，同比增长12.57%，归属于上市公司股东的净利润为1,738.43万元，比去年同期增长113.07%。

2) 2026年第一季度，公司实现营业收入12,033.77万元，同比增长40.83%。归属于上市公司股东的净利润818.37万元，同比增长191.18%。

二、公司所处行业、公司行业地位

(一) 公司所处行业

根据中国证监会颁布的《上市公司行业统计分类与代码》（2024年修订），公司所属行业为“计算机、通信和其他电子设备制造业”，是《产业结构调整指导目录》鼓励类产业。

当前，我国雷电防护行业仍处于“分散竞争、加速集中”的转型发展阶段，行业内多数企业规模偏小、技术研发能力薄弱，主要聚焦中低端传统防雷产品，市场集中度整体不高，但随着行业监管趋严与技术升级，集中度正逐步提升。目前在5G、5G-A、卫星互联网等新型通信基础设施快速推进的背景下，防雷需求呈现智能化、系统化升级趋势，与5G及5G-A规模商用、新型基础设施建设形成高度契合。

(二) 公司行业地位

公司是沪深两市唯一的以防雷产品为主产业（防雷产品收入占营业收入过半）的上市公司，凭借成熟的技术积累、完善的资质体系，在通信、能源、交通等核心领域的防雷市场占据优势地位，尤其在5G通信设备防雷配套领域具备优势，同时持续发力航天国防、建筑等基础产业防雷市场，逐步扩大市场覆盖范围。

公司为全国雷电防护标准化技术委员会（SAC/TC258）副主任委员、中国通信企业协会会员单位、中国通信标准化协会会员单位、中国工程建设标准化协会第九届理事会常务理事、中国工程建设标准化协会铁道分会第三届常务理事、国家高新技术产业标准化重点示范企业、首家通信行业雷电防护示范基地、四川省建设创新型企业试点企业、四川省重大科技成果转化工程示范项目单位、四川省科技装备业商会理事长单位、四川省工商业联合会（省商会）会员单位、四川省浙江商会副会长单位、成都市工商联合会（总商会）常务委员单位、四川省诚信守法示范企业、中国外贸出口先导指数样本企业、全国“万企帮万村”精准扶贫行动先进民营企业、国家级专精特新小巨人企业（国家级）、高新技术企业认定、中国气象技术发明奖-基于阵列信号处理的高分辨闪电探测技术（一等奖）、四川省科技装备业商会-科技创新综合实践基地、四川省浙江商会成立二十周年突出贡献单位荣誉、宽频大量程高压磁电传感基础理论及关键技术和应用获得中国电机工程学会颁发的2023年度电力科学技术进步奖（一等奖）、大容量强冲击牵引供电系统过电压深度抑制关键技术及装备获得四川省科学技术进步奖（一等奖）、中国通信标准化协会颁发的电磁环境与安全防护技术工作委员会（TC9）合作贡献优秀奖、四川省工商业联合会颁发的2024四川省民营企业社会责任典型企业案例称号荣誉、2024年度四川企业技术创新能力百强企业、ACL2024学术年会协办单位、先进基层党组织（省级）等荣誉称号。全资子公司信息防护荣获中国气象服务协会一级资质（雷电防护工程能力、雷电防护产品能力、雷电防护技术服务能力）等荣誉称号。

2025 年度，公司新增荣誉有四川省人民政府授予的雷电智能监测与防护系统关键技术及应用科技进步奖（三等）、四川省工商联授权的 2025 年全国工商联民营企业社会责任评价结果（四星）单位、国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局颁发的 2015-2024 年度纳税信用等级连续十年 A 级荣誉、全国避雷器标准化技术委员会（SAC/TC81）先进单位、CLPC（全国雷电防护大会）第一届全国雷电防护大会突出贡献奖、2025 年中国智能建筑行业十大匠心产品品牌、2025 年度四川企业技术创新能力百强第 10 位、《四川企业技术创新能力百强发展报告》入围企业、2025 年度四川企业发明专利拥有量 100 强第 19 名、成都市数字经济商会理事单位、成都市数字化车间（四川中光防雷精密环形器生产数字车间）等荣誉称号。

公司作为雷电防护行业领先企业，截至 2025 年 12 月 31 日，主、参编标准有效运营共 62 项，已发布现行实施标准有 51 项。

三、行业挑战与风险

1. 宏观经济波动风险

通信产业作为国家战略性基础产业，能源行业（含风电、光伏、储能等）作为支撑国民经济发展的核心基础性产业，铁路建设及铁路网络搭建属于国家战略性、先导性、关键性重大基础设施工程，三大行业发展均受国家宏观经济波动影响。公司主营业务及核心市场拓展领域均涉及上述行业，经营业绩易受宏观经济波动及下游行业周期性波动的传导影响，若下游行业投入放缓、客户削减设备采购规模，将对公司产品制造业务及未来销售收入产生不利影响。

同时，公司产品主要原材料包括电子元器件、印制板、塑胶件、五金材料等，若主要原材料价格受全球宏观流动性、市场供求关系等因素影响出现波动上涨，将直接导致公司产品生产成本增加，进而对公司经营业绩造成不利影响。

2. 汇率风险

公司报告期内出口销售收入为 153,670,762.23 元，约占营业收入的 32.02%。公司产品出口主要采用美元结算，由于出口的应收账款都存在账期，该期间的汇率波动可能会产生一定的汇兑损失风险。

受国际政治经济形势变化、美国经济金融政策调整等因素影响，汇率存在大幅波动的可能，若人民币对美元的汇率波动持续加大，会对公司经营业绩产生不利影响。

3. 客户相对集中风险

公司前五大客户销售收入占报告期营业收入总额的 58.42%，客户集中度较高主要是由下游客户行业特征决定的。公司产品销售广泛覆盖通信、能源、交通等多个核心领域，各领域下游行业均呈现集中度较高的特点，尽管相关客户在行业内具有强大、领先的市场竞争力，且与公司保持了多年的稳定合作关系，但如果主要客户出于分散供应商供货集中度等原因而减少对公司的产品订单，或由于行业的波动造成主要客户自身经营波动，或因公司产品质量问题、合作纠纷、行业竞争加剧等原因导致客户满意度大幅下降甚至终止合作，将对公司经营业绩造成较大不利影响。

4. 毛利率下滑的风险

公司主导产品为 SPD 产品，其毛利率水平及波动情况直接决定公司综合毛利率的水平及波动趋势。SPD 产品定价遵循差异化原则：定型产品参考原有价格下调一定比例确定；升级产品或新产品则由公司按照成本加成法原则与客户协商确定销售价格。由于 SPD 产品多为电子类定制产品，公司采用“以销定产”的采购与生产模式，以营销中心客户订单为核心，结合销售情况及客户需求预测，统筹规划原材料采购及安全库存，制定针对性采购计划。

综上，公司 SPD 产品毛利率波动主要受三方面因素影响：一是产品价格与原材料价格

能否保持同向波动且波动幅度大致匹配；二是定型产品规模化生产带来的制造费用摊薄效应，能否覆盖产品价格下降幅度；三是升级产品及新产品的销售占比情况。若 SPD 产品价格确定后原材料价格大幅上涨、定型产品规模化生产的制造费用摊薄无法覆盖价格下降幅度，或升级产品、新产品销售占比下滑，公司产品毛利率将面临下滑风险。

5. 新业务拓展风险

公司在稳固主营业务持续健康发展的基础上，积极探索将通信、能源、交通领域积累的技术、客户、供应链等核心能力，向相关业务领域延伸拓展。新业务拓展对公司的技术研发、资源整合、市场运营等综合能力及投入力度提出了更高要求，若公司未能紧跟行业技术演进趋势、精准把握客户需求变化，无法及时将研发创新成果转化为可市场化销售的产品或服务，将面临新业务拓展不达预期甚至失败的风险。

6. 金属价格波动风险

公司原材料涉及金、银、铜等金属，贵金属及铜等工业金属价格受全球宏观经济、货币政策、地缘政治、市场供需等多重因素影响，波动具有不确定性。若未来贵金属及铜等工业金属价格出现大幅波动，可能对公司原材料采购成本、产品定价、存货价值及经营业绩产生不利影响。

四、公司业务发展趋势及规划

公司管理层在“再出发战略”的引领下，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，坚持雷电防护主产业的持续发展。未来，公司将顺应经济高质量发展要求，紧抓行业发展机遇，强化战略执行与落地，充分发挥上市公司资本平台优势，以雷电防护业务为核心，强化技术、市场、人才协同赋能，推动公司整体业务高质量、可持续发展。

1. 巩固并提升公司在通信行业防雷市场的领先优势，依托 5G 通信防雷产品成熟技术与配套能力，持续加大研发投入与服务保障，深耕 5G、5.5G、6G 通信设备雷电防护配套市场。

2. 大力拓展新能源领域防雷市场，重点围绕风电、光伏、储能等领域。公司将通过自研方式，依托现有技术储备与客户壁垒，持续迭代智能化、高电压等产品，亦在车载领域积极拓展，抢抓新能源产业爆发式增长机遇，巩固行业领先地位。

3. 加大对全资子公司铁创科技的资源支持，在做强交通领域的雷电防护主业的基础上，依托既有渠道与客户资源，积极开拓该领域的非防雷防护相关市场，拓宽业务边界。

4. 积极布局磁性元器件、射频器件等电子元器件业务，依托公司在研发投入、可靠性设计、质量管控、客户渠道方面的积累，提升产品性能与配套能力，丰富产品矩阵，打造新的业绩增长点，增强公司综合竞争力与抗风险能力。

5. 通过业务合作、资源共享、产业并购等多元化方式，加强与雷电防护细分领域、电磁防护领域优质企业的协同整合，加快实现雷电防护核心细分领域全覆盖，完善产业布局。

6. 以业务合作、资源整合、产业并购等方式向上游产业链延伸整合，完善供应链体系，强化产品质量管控与成本优化，提升综合盈利能力，实现产品品质与经营效益双提升。

在未来三年内，公司继续努力深耕通信、能源、交通、航天国防、建筑等业务领域，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+交通+能源+航天国防”四轮驱动格局，以打造全球领先的雷电防护解决方案提供商为目标，同时力争在非防雷业务领域跻身国内第一梯队。

五、公司有无新增利润业务点

1. 能源行业

公司已为风电、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，包括风电系统专用 SPD、光伏电源浪涌保

护器、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，新能源汽车需用到的防雷产品等。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。

在光伏发电方面，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、变配电系统的防雷器件和方案。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。

风电市场，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，目前自研出满足风电行业陆上、海上风电保护产品和监测产品，配套于国内排名前茅的风电设备公司的 690V、1100V、1500V 系统。

储能市场，公司基于光伏和风电等系统长期配套和研究，针对 690V、1100V、1500V 储能系统 PCS，户外储能系统交流器等设备配套了可靠性高的防雷产品。

此外，公司磁性元器件已实现规模化量产与应用，核心配套新能源汽车车载充电机（OBC）、DC-DC 转换器、ECU 电控系统等关键车载电子单元。产品涵盖高频电源变压器、功率电感、集成磁件等品类，具备高效率、高功率密度、高可靠性等优势，可满足汽车电子在温度适应性、抗振动性能及安规认证等方面的严苛要求。目前，公司的相关产品已成功切入多家国内外知名一级供应商（Tier 1）及整车企业供应链。伴随新能源汽车渗透率不断提升，车载磁性元器件业务将成长为公司重要的业绩增长引擎。

2025 年度，能源行业营业收入 16,974.54 万元，同比增长 88.05%。主要变动原因系近年来全球新能源领域（光伏、储能、风电、氢能等）投资规模大幅增长，带动各配套客户对公司产品的需求在本年度显著提升。

2. 非防雷产品

公司是磁性元器件及射频器件的制造商，核心产品包括磁性元器件、环形器、射频滤波器，主要应用于通信设备、新能源汽车、医疗设备、AI 服务器、工业电源等关键领域。

①磁性元器件

近年来，新能源及新能源汽车市场的快速扩张，直接带动了磁性元器件市场规模持续增长。伴随传统磁性元器件向高频化、小型化、高效率升级，叠加储能、光伏逆变器、高压汽车充电桩、新能源汽车、智能家电及智能电子设备等下游领域的普及与迭代，未来磁性元器件在 AI 服务器、机器人、固态变压器等新兴应用场景的市场需求，预计将保持强劲增长态势。

公司凭借多年通信设备防雷产品配套服务经验，与客户形成协同效应，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并实现了批量销售，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，已向多家国内外新能源汽车配套厂商、医疗设备制造商供货。同时，公司磁性元器件产品也已应用于新能源汽车、医疗设备、AI 服务器、工业电源等领域。

②射频器件

公司凭借多年通信设备防雷产品配套服务经验，与客户形成协同效应，目前已取得了多家国际一线通信设备商的射频器件供应商资格并实现了批量销售，产品技术指标和质量已达行业前列水准。

2025 年度，非防雷产品中电子元器件营收同比增长 37.68%。主要变动原因系公司在通信、能源、医疗等行业的应用场景持续拓展，整体交付份额稳步提升所导致。

六、公司经营模式

1. 采购模式

公司主要原材料为电子元器件、印制板、塑胶件、五金材料，该类原材料市场供应充足。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，以营销中心为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. 生产模式

公司主要采取以销定产，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，按产品类别又分为新产品生产模式和定型产品生产模式。

新产品生产模式：公司销售部门按照客户需求规格书，组织公司研发、工艺、质量、物料、制造等部门对客户要求进行初步评审；客户确认后制定项目任务书、实施研发工作；严格按照 NPI（New Product Introduction）流程进行相应的过程控制和评审，保证研发和生产工艺的稳定性；生产阶段，所有产品交付严格按照管理流程和质量管理体系要求进行过程控制，小批量生产后逐步进入批量生产。

定型产品生产模式：公司通常在取得客户订单后，根据订单要求下达物料采购计划和生产作业计划，组织生产，并对生产计划进行跟进、调度、控制，及时协调处理客户交付事宜，保证客户交付周期。

3. 销售模式

公司以自主品牌和延伸品牌开展防雷、元器件业务，防雷业务按类型分为产品销售业务、工程业务以及检测等服务类业务，元器件业务主要为销售业务。

目前，公司产品绝大部分采用直接向客户供货的模式为主，部分行业市场采用经销的模式，产品外销主要为直接出口，客户主要为配套大客户海外子公司及其代工厂，公司产品销售以配套大客户模式为主。

（1）配套大客户销售模式：配套大客户主要为行业内规模大、具有较高行业地位的全球通信设备制造商、风机制造集成商、能源领域核心设备制造商等。其中，通信领域大客户将公司产品作为电子元器件应用于其生产的通信整机产品中，能源领域大客户则将公司产品应用于风电、光伏、储能设备中。该类客户对防雷产品需求量大、信用良好，公司采用直接或指定代采供货方式实现销售，保障销售回款的稳定性与业务合作的持续性。

（2）行业销售模式：由于防雷产品目前主要应用在通信、能源、交通、国防、石油化工等关系国计民生的基础产业，由于该类产业行业集中较高，目标客户明显，为防雷产品的最终用户，为此公司营销中心下设立了行业拓展部，按行业划分，利用公司整体资源开拓配套大客户之外的客户市场，采用直接供货方式实现销售。

（3）区域经销销售模式：对于上述两种模式之外的客户市场，如建筑行业市场、市政建设、教育、金融单位等，由于客户比较分散、目标客户不明显，公司将国内市场划分为区域，主要采取买断式经销销售模式进行市场开拓，作为公司总体销售战略布局的补充。

（4）工程业务模式：公司全资子公司信息防护专业从事各行业的雷电防护工程设计与施工，包括通信、建筑、新能源以及国防与航空等领域，已取得电子与智能化工程资质、特种防雷工程资质、建筑机电安装资质、输变电工程资质，将凭借资质开展市场拓展及运营；全资子公司铁创科技专业从事轨道交通行业防雷产品的研发、设计、生产与销售，以及铁路行业综合防雷工程设计与施工。

4. 研发模式

公司自主研发产品，在努力提高雷电防护技术能力的情况下，积极研究基础技术以及核心元器件，提高核心竞争力，拓展新的产品领域，增加产品种类。公司的产品研发以需求定制为主，同时进行技术规划引领市场。通过自主研发，满足通信、能源、交通、航天国防等客户的产品需求，促进技术提高，或降低成本，以配合重要客户提升竞争力。公司为了保持技术的先进性，根据各行业自身发展的趋势、需求变化，与高等院校、行业专家、有技术

	<p>特长的上游公司开展技术合作，前瞻性地预研新产品，并致力于将先进技术产品化，向客户推广。</p> <p>七、请问实控人为何减持？</p> <p>公司实控人披露预减持公告的原因系个人资金需求。</p>
日期	2026年5月21日