

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：2023-06

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	宋嘉吉 国盛证券 通信行业首席分析师
时间	2023年11月24日上午9:30-11:00
地点	现场方式
上市公司接待人员姓名	公司副总经理 李旭斌先生
	一、公司新能源行业的防雷领域现在发展情况如何？ 答：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（防护器件）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。同时，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。2023 上半年度，公司能源领域实现营业收入 3921.2 万元，同比增长 122.09%。 二、公司“再出发”战略提出开拓非防雷的通信类产品领域，非防雷的通信类产品市场开拓情况怎样？ 答：2023上半年度，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： ①磁性元器件 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，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，也已向国内新能源汽车配套厂商、医疗设备制造商供货，公司产品通过了国内新能源汽车配套厂商的器件验证。 ②射频器件 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，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。 三、请详细介绍一下公司开拓通信行业 5G、6G 领域市场的情况？ 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。报告期内，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。 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，通信设备雷电防护配套产品的技术储备得到了 5G 市场的检验，2022 年度公司通信领域的营业收入 3.87 亿元，同比增长 12.62%；2023 上半年度，公司通信领域实现营业收入 1.63 亿元。 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。 四、公司对未来的产品开发/研发投入市场开发/产业并购计划是怎样的？ 答：1. 产品开发计划 行业趋势的变化，对公司的研发实力和创新能力提出了更高要求，公司将会通过产品开发计划巩固公司在通信、铁路与轨道交通行业的优势地位。公司将凭借自身雄厚的研发实力，以及多年防雷基础理论研究积累，紧跟行业趋势所带来的市场机遇，进行技术开发： （1）根据主要客户需求，进行定制产品研发； （2）根据市场需求和行业技术发展趋势，开发新领域应用和前瞻性的产品； （3）研发非雷电防护产品（磁性元器件、射频器件、滤波器等）的技术研发，拓展产品类别； （4）积极进行现有定型产品的更新迭代。 2. 研发投入计划 公司作为国家高新技术企业，一直将技术创新放在企业发展的重要位置，坚持以技术驱动发展，一贯重视研发投入和研发团队建设。未来，公司将围绕公司的战略部署，按既定计划投入资金、人员，驱动公司的技术研发，提高雷电防护产品和非雷电防护产品自身技术能力，推出具有市场领先水平的新产品，满足客户多样化的需求，巩固和提高公司的市场地位。 3. 市场业务计划 （1）国内市场开发 基于行业发展趋势，公司下游企业对公司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，公司产品存在 3-5 年进行的更新迭代需要，形成了存量市场的更换需求。 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。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，提升产品销售和公司的市场地位。 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 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。 4. 产业并购计划 公司计划在国内继续寻求质地优良、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。 五、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？ 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新产品，满足客户多样化的需求，巩固和提高公司的市场领先地位。
日期	2023 年 11 月 24 日