

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：2024-08

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	部分投资者	
时间	2024年9月12日 13:00-17:00	
地点	网络方式	
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 王雪颖女士 公司董事、董事会秘书、副总经理 周辉先生 公司董事、财务总监 汪建华先生	
	<p>一、尊敬的王总，您好！请问目前中光在电感变压器未来发展趋势？</p> <p>答：感谢您对公司的关注。公司将以一体成型电感为电感变压器的发展方向，公司目前可以提供多种规格的一体成型电感，该产品采用金属粉末压铸而成，具有大电流、低电阻、高饱和、低噪音、高可靠性及屏蔽结构等特点，可广泛应用在高频大功率的二次电源系统中。目前公司已建立了自动化生产线，一体成型电感产品已批量交付客户，主要应用于工业、通讯设备、服务器、汽车电子、医疗等领域。</p> <p>二、未来企业发展定位如何规划，并如何狠抓企业的业绩。</p> <p>答：感谢您对公司的关注。</p> <p>（一）公司目前的战略规划如下：</p> <p>1. 产品开发计划</p> <p>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：</p> <p>（1）根据主要客户需求，进行定制产品研发；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（4）积极进行现有定型产品的更新迭代。公司继续关注光伏，风电，储能应用分析，对新能源高电压 2000V、3000V 系统研究和研发，对防雷防护、系统智能配套推出高可靠产品和系统。</p> <p>2. 研发投入计划</p> <p>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。</p>	

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。公司继续稳定现有市场及客户，积极拓展全球市场，未来计划能源市场发展为公司支柱产业。

(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。

(二) 公司将优化上市公司业务结构，加强铁路与轨道交通、航天国防、新能源、医疗、汽车等行业的市场开拓力度，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，进一步开拓盈利来源，降低公司经营风险，增强公司的市场竞争力。同时通过产品及技术研发、生产技改、多元化的原材料采购模式和渠道的供应链管理等合理化措施，及时有效地控制原材料采购构成及价格波动风险，降低毛利率下滑的风险。

三、聊聊公司有啥规划吧。

答：感谢您对公司的关注。公司目前的战略规划如下：

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。公司继续关注光伏，风电，储能应用分析，对新能源高电压 2000V、3000V 系统研究和研发，对防雷防护、系统智能配套推出高可靠产品和系统。

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。 公司继续稳定现有市场及客户, 积极拓展全球市场, 未来计划能源市场发展为公司支柱产业。

(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。

四、下半年业绩, 会有改善吗

答: 感谢您对公司的关注。关于公司未来的业绩情况, 公司届时将在定期报告中进行披露。

五、贵司股价长年破发, 上半年的业绩下降幅度高达 94.75%, 作为与公司长期站在一起的忠诚股民, 想请问董事长几个问题: 第一, 贵司上半年业绩下降的主要原因是什么, 下半年有改善的可能吗, 贵司的举措是什么? 第二, 贵司防雷产品, 有与华为, APPLE 合作往来吗。谢谢!

答: 感谢您对公司的关注。

(一) 公司上市以后, 股价从未破发过。

(二) 公司上半年收入及利润下滑的主要原因: 1. 公司 2024 上半年度营业收入 19,716.50 万元, 较上年同期下降 28.12%, 主要系通信行业收入下降 39.21%所致, 全球通信行业建设与去年同期比较投入趋缓, 整体市场需求下降, 较多通信客户消耗上年度库存, 今年上半年度各客户订单与上年度同期比较减少, 本年度后续期间需求将会有较大提升; 2. 公司铁路与轨道交通行业营业收入 3,543.88 万元, 较上年同期下降 44.45%, 主要系国内铁路行业的防雷领域投资放缓所致; 3. 公司上半年度综合毛利率为 28.45%, 较上年同期下降 5.47%, 主要系出口收入下降所致; 4. 公司上年度同期转让原控股子公司深圳凡维泰科技服务有限公司 49.9550%的股权, 确认了 2,282.17 万元投资收益, 转让后其不再纳入合并报表范围。

(三) 公司的举措: 公司将优化上市公司业务结构, 加强铁路与轨道交通、航天国防、新能源、医疗、汽车等行业的市场开拓力度, 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, 进一步开拓盈利来源, 降低公司经营风险, 增强公司的市场竞争力。同时通过产品及技术研发、生产技改、多元化的原材料采购模式和渠道的供应链管理等合理化措施, 及时有效地控制原材料

	<p>采购构成及价格波动风险，降低毛利率下滑的风险。</p> <p>（四）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）的核心防雷产品供应商。</p> <p>六、尊敬的王总，目前中光股价低迷，请问公司在市值管理方面有没有什么举措，如回购，股权激励等。</p> <p>答：感谢您对公司的关注。公司管理层专注于发展战略、市场开拓、技术研发、生产制造等与主营业务密切相关的工作，通过扎实做好公司业绩来回报股东。</p> <p>七、按照目前的国内经济形势，本公司对完成今年的既定目标是否有信心。</p> <p>答：感谢您对公司的关注。公司管理层对公司未来的发展前景充满信心。</p> <p>八、请问公司目前的官司进展如何？</p> <p>答：感谢您对公司的关注。公司将依规披露重大诉讼的进展情况。</p>
日期	2024年9月12日