

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：2016-28

投资者关系活动类别	<input checked="" 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（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	国泰君安证券 王胜 研究所·通信行业研究员 国泰君安证券 陈维 研究所·通信行业研究员 华宝兴业基金 窦金虎 机构投资部·投资经理助理 新毅资产 张学军 高级研究总监 前海人寿 吴昱村 资产管理中心研究发展部·总经理助理
时间	2016年9月8日下午
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 董秘、副总经理 许慧民 副总经理
	<p>一、现阶段铁路及电力市场如何布局？</p> <p>答：公司计划通过并购来进入铁路行业的防雷业务。电力行业是我们的重要行业市场领域，防雷需求很大，对我们来说更为关注的是电力的二次防雷市场。目前我们的智能雷电监测系统已经应用在电力领域；我们的行波故障定位产品也与电力设备与运营单位进行更深层的后续合作，该产品列入（国网输电线路监测135计划）研发重点推广项目，国网在未来几年输电线路将全面使用这类产品。我们将联合各电力公司，电力设备与运营单位，研究机构与大专院校共同开展技术与应用推</p>

广，当然也包含海外电力公司的推广。同时，公司也在密切关注国家在新能源汽车方面的政策和发展趋势，一直在新能源领域进行不断的新技术应用开发和产品开发，目前我们的产品覆盖可为各类充电桩提供雷电防护，已经通过配套国电南瑞公司在充电桩领域实现销售。

二、公司收购铁创公司的进展如何？铁创公司对公司未来的业务有何种影响？相比通信基站防雷，铁路防雷市场有多大？

答：公司及相关各方正在积极推进本次非公开发行股份购买资产各项工作，公司聘请的各中介机构正在对目标资产进行尽职调查、审计、等工作，交易方案的相关内容和细节还在进一步论证、完善中。

铁路行业是准军事化的管理方式，对准入门槛设立的很严格。也正是因为其特殊的行业属性，所以一旦成为其特定类产品的供应商之后，在确保质量和交付服务的基础上，可以形成很稳定的业务合作。随着国家铁路事业的蓬勃发展，这部分的业务量和前景是很大和很好的。

三、军工电磁防护研发情况？公司产品在军工行业的未来发展规划？

答：在电磁防护上这一块，公司在和中国人民解放军理工大学合作研发可用于指挥系统和战车的电磁防护设备；近期，公司与解放军军械工程学院签署了技术合作协议；还正积极与其他大型军工研究所接触，准备开展电磁脉冲防护方面的研究。在雷电电磁脉冲方面，公司将继续保持在该领域的研发投入和新产品的生产；在电磁脉冲弹防护方面，正在与某所合作开展理论验证，并准备投入验证试验设备进一步开展试验产品的验证工作。未来，随着国家对安全的越来越重视、仪器紧密度以及相关防护要求的提高，公司业务长期将得到更好更快地发展机会。

军工领域的拓展是一个厚积薄发的过程。公司已经在军工

行业进行积极的业务拓展，具备齐全的相关资质，避雷针、接地体、SPD、防雷箱等四大类型几十种产品已经列装。在 2016 年 1 月 25 日，公司收到了中国新时代认证中心颁发的武器装备质量管理 GJB9001B-2009 质量体系证书。目前，公司已经获取了进入军工防雷的全部资质（即三级保密资格证书、GJB9001B-2009 质量管理体系证书以及武器装备相关的证书等四种证书）。公司已经具备齐全的军工方面的相关资质，未来主要依托自我发展方式；因为公司是三级保密资质单位，具体内容不便披露。

四、公司的增长，除了走出通信领域横向并购以外，还有通信领域本身的新产品开发，新产品开发的进度如何？

答：目前与其他公司合作开发通信产品已顺利进入客户系统测试阶段。

五、相比通信防雷市场，充电桩防雷市场有多大？（一个充电桩的防雷成本多高？一个基站的防雷成本多高？）

答：公司密切关注国家在新能源汽车方面的政策和发展趋势，一直在新能源领域进行不断的新技术应用开发和产品开发，目前我们的产品覆盖可为各类充电桩提供雷电防护，已经通过配套国电南瑞公司在充电桩领域实现销售。

随着国家对新型节能装备和车辆的鼓励政策不断推广和加大力度，充电桩市场也将会蓬勃发展。同时随着各个地方的鼓励政策的落实，这块市场也将表现良好。

六、军工电磁防护研发情况？公司产品在军工行业的未来发展规划？

答：在电磁防护上这一块，公司在和中国人民解放军理工大学合作研发可用于指挥系统和战车的电磁防护设备；近期，公司与解放军军械工程学院签署了技术合作协议；还正积极与其他大型军工研究所接触，准备开展电磁脉冲防护方面的研究。在雷电电磁脉冲方面，公司将继续保持在该领域的研发投入和新产品的生产；在电磁脉冲弹防护方面，正在与某所合作

开展理论验证,并准备投入验证试验设备进一步开展试验产品的验证工作。未来,随着国家对安全的越来越重视、仪器紧密度以及相关防护要求的提高,公司业务长期将得到更好更快地发展机会。

军工领域的拓展是一个厚积薄发的过程。公司已经在军工行业进行积极的业务拓展,具备齐全的相关资质,避雷针、接地体、SPD、防雷箱等四大类型几十种产品已经列装。在2016年1月25日,公司收到了中国新时代认证中心颁发的武器装备质量管理GJB9001B-2009质量体系证书。目前,公司已经获取了进入军工防雷的全部资质(即三级保密资格证书、GJB9001B-2009质量管理体系证书以及武器装备相关的证书等四种证书)。公司已经具备齐全的军工方面的相关资质,未来主要依托自我发展方式;因为公司是三级保密资质单位,具体内容不便披露。

七、公司未来业绩增长的最大驱动板块是什么,通信领域还是其他板块?

答:未来公司将继续扩大现有防雷产品业务,同时大力拓展雷电监测产品、车载组合便携安装式小型避雷箱等新产品业务。防雷产品跨行业应用门槛较高,防雷企业一般根据自身特点选择开拓某一行业,并形成一定的竞争优势,再向其他行业扩张。如本公司在通信行业具有较强的竞争优势,并占据较大市场份额,目前已拓展到新能源、航天国防、石油化工、电力等行业。我们将不断努力,在保持现有的通信等行业优势基础上,加大国防航天、电力、新型能源、安防、智能数字化城市与智能建筑、安防监控、行业配套等领域的开拓;积极推广新型智能雷电监测系统、智能雷电预警系统、智能电涌保护装置、柔性接地系统、行波故障定位系统等高新技术应用产品和系统解决方案。

八、未来三年的利润增长点主要是什么?

答:公司的未来战略重点依然是保持公司在防雷技术、产

	<p>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。公司未来将继续关注行业大客户,重点关注通信大客户和国家电网。同时,公司也在积极探索新的领域,如军工、电力以及新能源(含风力发电、太阳能发电、充电桩)、铁道(含轨道交通)等产业的防雷和电力保护设备的研发和推广。军工和新能源方面主要依托自我发展方式,公司已经具备齐全的军工方面的相关资质。通过拓展新市场新应用,公司有望在未来减少对通讯行业的依赖。未来公司计划通过并购来进入电力、铁路等相关行业的防雷业务。同时,公司也在积极拓展静电、电磁防护相关业务。尤其是在电磁防护上,其军工需求将非常大。这一块,公司在和中国人民解放军理工大学合作研发可用于指挥系统和战车的电磁防护设备。随着国家对安全的越来越重视、仪器紧密度以及相关防护要求的提高,公司业务长期将得到更好更快地发展机会。在未来,公司会抓住、保持通信行业的优势,同时会利用并购开拓其他行业市场,争取3-5年内各个行业做到前三位。</p> <p>九、公司毛利率缓慢下滑趋势将持续吗?是否面临大幅下滑的可能?</p> <p>答:公司主导产品为SPD,SPD的销售收入占公司销售收入的85%左右。SPD产品为电子类产品,随着技术更新、规模化效应以及市场化竞争,其定型产品价格总体呈现稳步下降趋势,同样其主要原材料气放管、压敏电阻等电子元器件价格亦呈现稳步下降趋势。但SPD多数属于定制化产品,公司客户对SPD产品的一致性、稳定性及供应规模有很高的要求。为了适应运营商产品需求,公司客户的订单是含有研发任务要求的,公司根据研发任务,完成产品改进、创新形成销售,因而新产品的毛利率较高,所以公司的整体毛利率保持稳定,SPD产品的毛利率基本保持在40%左右。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016年9月8日

