

证券代码：603375

证券简称：盛景微

无锡盛景微电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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（线上）
参与单位名称 及人员姓名	中邮证券 国联证券
时间	2024年4月17日-4月22日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：潘叙 证券事务代表：张珊珊
投资者关系活动 主要内容介绍	问题交流： Q1：目前海外市场如何？2024年海外市场有什么规划？ A：随着中国在全球范围内率先全面推广使用电子雷管，电子雷管在各种复杂应用场景的大规模使用，使得产品技术与质量快速提升，价格迅速下降，电子雷管的高性价比已经形成，走向海外的条件基本成熟，已具备一定的竞争优势。海外市场的拓展将为公司未来的发展提供了更为广阔的市场空间。目前公司已有海外客户订单突破，积极建设海外销售团队和开拓市场中，但因为我们的模块不是雷管成品，是中间产品，过程复杂一些，2024年海外销售占比应该还非常低，未来3—5年力争逐步提高。 Q2：订单收入确认是怎样的，会计确认标准有没有变化？ A：公司取得客户验收单确认销售收入，会计确认标准没有变化，年度审计过程中，会计事务所对主要客户进行了实地走访。每月临近月底的发货，不能当月完成验收的话，存在下月

初收到验收单确认收入的情况。

Q3: 产品价格下降幅度? 毛利率是否变化?

A: 不同产品价格不一, 不能直接比较产品价格下降幅度。2023 年公司主营业务毛利率 44.17%, 2024 年实际经营和竞争中可能会变化。

Q4: 公司现在的客户结构? 2024 年下游的国内需求情况如何?

A: 公司下游主要包括雅化集团、西安庆华、壶化股份、海峡科化、前进民爆等国内知名民爆企业, 客户结构比较稳定。2023 年中国国内生产总值增长 5.2%, 2024 年预期目标为 5%左右, 民爆行业对采矿、基础设施建设等行业的依赖性较强, 各地基建开工运行状况的变化, 会导致下游客户的整体需求有所变化。

Q5: 2024 年市场占有率目标?

A: 2023 年为民爆行业电子雷管替代政策全面实施的第一年, 电子雷管的总量快速增长, 根据中国民爆行业统计数据显示, 全年电子雷管产量为 6.7 亿发, 2023 年市场占有率为 24.33%。随着市场竞争的加剧, 普通型电子控制模块需求量占比快速增长, 公司在保持抗振型电子控制模块较高市场占有率的基础上, 顺应市场需求的变化, 拓宽产品品类, 推出了普通型电子控制模块, 2024 年公司加大推广力度、提高服务品质、提高产品性价比等多措施提升市场占有率。

Q6: 公司 2023 年研发投入 7762.36 万元, 占公司营业收入的 9.44%, 请问公司还会持续研发投入吗?

A: 公司始终坚持“安全、可靠、智能”的产品理念, 全面推进自主技术创新及产品研发工作, 始终坚持较高的研发投入强度, 在研发项目方向上会有所调整, 加大新运用领域的产品开发力度, 更加关注提升研发效率、研发转化率。

Q7: 2024 年一季度的情况如何?

A: 公司的销量和下游客户的产量数据之间还是有一些差距的。

Q8: 管理费用有股份支付, 研发费用没有股份支付?

A: 公司历次股权激励中都包含了对技术骨干的激励股权, 股

	<p>份支付费用列支在管理费用。</p> <p>Q9：公司应收账款增加的原因，应收账款坏账是如何计提的？</p> <p>A：整个下游细分领域的资金流动性都较为紧缺，具体体现在几个方面：全面替代使得下游整个细分领域的总产值较原先增长了几倍，流动资金需求量增长规模巨大；全面替代使得下游客户产线全面升级，技术全面升级，技术改造投入规模非常大。例如，凯龙股份 2023 年度增发募集资金拟投入 2.35 亿元用于电子雷管生产线技术改造项目，就是下游客户改造投入非常大的例证；这几年客观环境的变化使得下游客户回款周期也在拉长，尤其是基建客户的回款。上述原因导致公司应收账款余额持续增加，占营业收入比重亦随之增加。应收账款坏账准备：1 年以内，计提比例 5%；1—2 年计提 10%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 17 日-4 月 22 日