**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** | √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 （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，股份支付费用列支在管理费用。  **Q9：公司应收账款增加的原因，应收账款坏账是如何计提的？**  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%。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年4月17日-4月22日 |