

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：2024-008

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）
参与单位名称 及人员姓名	国联证券、太保资产、永赢基金、东腾投资、民生电子、建信基金、中信证券、东北证券
时间	2024年10月23日-2024年11月11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 证券事务专员：汪琪
投资者关系活动 主要内容介绍	问题交流： <b>Q1：公司产品基本情况</b> A：公司主要产品为电子雷管核心组件电子控制模块、起爆控制器等，根据应用场景不同，公司产品电子控制模块主要分为普通型、加强型、抗振型、煤矿许用型、地震勘探型。 <b>Q2：目前公司市场份额较去年有所下降的原因？</b> A：1) 公司原有核心客户电子雷管替代开始较早，产能改造进展顺利，替代进程早于行业替代进程。2) 基于全行业的保供需要，即确保在电子雷管全面取代传统雷管之后，能够应对由此产生的供应压力，电子雷管生产企业预先进行了充分的备货准备。2024年度公司承受了一定程度的库存去化压力。3) 在终端市场领域，今年竞争态势极为激烈，这促使产品价格出现下滑。

与此同时，客户对产品的需求亦发生了转变，导致高端产品市场份额有所缩减。为了顺应市场变动，公司也调整产品策略，推出更多满足市场需求的中低端产品，以维持市场竞争力，至三季度末已显现一定效果。

**Q3：基于目前市场情况，公司如何应对？**

A：公司采取了积极主动的市场拓展策略：

1) 强化与现有客户的深度合作，共同建立适应市场竞争的生态圈。采取机动灵活的市场策略，提供更高性价比的产品；充分发挥技术优势，帮助客户提高生产效率及增加产能；提供量身定制的服务或产品方案，满足特定需求，从而加深彼此之间的信任与合作。

2) 积极拓展新市场、新客户。公司凭借产品优势、市场口碑优势开发新客户，精准定位新客户需求，提供良好的售后服务、技术支持等。区域市场深耕，深入了解国家基础建设重点政策，针对性强化区域客户的拓展力度。

3) 针对海外市场情况，探索“出海”途径。公司产品属于中间品，目前通过帮助海外客户改造生产线等途径出海；同时，公司海外团队也在积极同海外雷管企业及矿产资源方建立合作关系，与部分海外客户达成合作意向。

**Q4：产品未来迭代情况？**

A：公司产品属于偏传统行业，达到相对稳定状态之后，迭代速度将减缓并维持在相对稳定的技术状态，产品生命周期较长，产品框架不会有太大变化。未来公司产品迭代主要取决于三个方面：一是智慧矿山等技术应用带来新的技术需求，例如无起爆药电子雷管技术的发展推动新的产品迭代；二是国家政策标准的调整 and 变化，公司将根据新的政策导向和市场需求不断优化产品功能；三是海外市场对延时等功能差异化需求，公司将采取定制化开发策略，以满足不同国家和地区的特定要求。

	<p><b>Q5: 公司其他方面拓展?</b></p> <p>A: 公司基于自研芯片设计能力, 目前优势更侧重设计、产品研发方面。1) 在石油地震勘探方面, 公司已成功开发了相关专用产品, 获得中石油、中石化等客户的批量订货, 今年是第一年, 占比不大, 明年订单会逐步增加; 2) 在军品板块, 公司对军品业务的特点、资质要求、资源要求进行了充分调研和认证, 结合自身技术特点、现有技术能力, 规划确立了为总体厂提供方案设计与关键零部件的发展思路, 推动电子延期产品对传统延期火工品的替代, 拓展芯片和微爆控制技术相结合的运用。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2024年10月23日-11月11日