

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：2025-001

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	中邮证券、前海人寿、天风证券、华西计算机、浙商资管、华泰证券、工银瑞信
时间	2025年3月10日-2025年3月24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：简要介绍公司目前情况？</b> A：公司在政策推动下，经过十多年的产品积累，取得了市场领先的优势，2024年电子雷管行业经历产能过剩，进入量价齐跌阶段，盈利能力也受到较大影响。2025年随着经济复苏、投资热情恢复，行业处于触底反弹中，行业需求量缓慢复苏中，较去年同期有明显提速。 <b>Q2：公司所处行业发展趋势，对2025年的判断？</b> A：随着国内信心增强，投资热情在慢慢恢复，2025年，下游客户行业-民爆行业，叠加西部开发的正常推动，逐步止跌回稳并部分区域销量会有较大增幅；国内AI的快速崛起，半导体行业的发展将进一步加快，芯片和传感器的市场规模将进一步扩大，

对于芯片和传感器的应用方向我们坚定看好。

**Q3: 公司 2025 年的业务发展情况?**

A: (1) 夯实基本盘, 电子雷管控制模块的行业调整可能还要维持一段时间, 但也将逐步回稳, 在努力提高国内市场份额的前提下, 通过降本增效提高盈利能力;

(2) 加快海外市场的拓展速度和力度, 积极推进海外市场开发的深度和广度;

(3) 加快油气勘探、开采领域的产品开发和运用, 牢牢把握国内市场的龙头地位建立机会, 同时加快海外市场, 尤其是美国市场的开拓;

(4) 军品开发稳步推进, 争取 1-2 款定型产品的配套机会;

(5) 抓住新科技发展的机遇, 积极布局相关的芯片、传感器应用领域。

(6) 近日军委十四五目标完成的动员令, 2025 年将迎来军工领域的集中爆发。

**Q4: 2024 年业绩下滑原因?**

A: 电子雷管模块的平均销售单价下降, 导致毛利率较 23 年有所下降; 下游客户的需求减少, 尤其是基建和采矿领域的投资放缓; 公司上市以后加大研发投入, 逐步建立第二增长曲线, 导致费用增加; 上海子公司(模拟芯片业务)前期投入较大, 产品生命周期较长, 24 年度销售还未有效放量, 对公司业绩造成一定影响, 目前子公司新产品已经逐渐开始放量, 销售额较快增长。

**Q5: 海外市场开拓情况?**

A: 海外市场主要以技术进步推动为主, 国内电子雷管的价格已经大幅下降, 出海有价格优势, 但公司产品电子控制模块属于半成品, 无法直接出口到海外市场, 需依托于客户出海, 这增加了出口的难度。2024 公司专门成立了海外投资事业部, 负责海外市场的拓展, 计划通过打通终端爆破、雷管、炸药产线等

	<p>环节，推动“雷管+炸药+爆破服务”垂直一体化出海。未来公司将继续加大海外市场的布局，特别是在东南亚、中东、中亚等地区，争取在未来几年内实现海外市场的突破。</p> <p><b>Q6：公司在新领域有什么布局吗？</b></p> <p>A：公司子公司维纳芯目前正在薄膜传感器（PVDF 共聚物）应用方面进行积极的技术研发，通过投资、业务合作等方式逐步推动新领域产品开发。公司子公司维纳芯将沿“AI+基建材料供应商”的战略方向布局和发展，基于自有芯片设计能力的整合优势，开展一些拓展运用，包括但不限于机器人、工业领域、可穿戴医疗等相关产业应用，完善公司市场布局。</p> <p><b>Q7：25 年产品价格会有什么变化？</b></p> <p>A：2024 年行业已进入存量市场竞争，消费降级导致高端产品（如含钽电容模块）市场被低价替代品挤压，导致公司电子模块量价齐跌，是行业调整的必经过程。电子雷管属于危爆品，在保证质量的前提下，产品价格进一步缩减的空间有限。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 10 日-3 月 24 日