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: 2025-005

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会
活动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	√其他 (无锡首届上市公司投资者集体接待日)	
参与单位名称	投资者网上提问	
及人员姓名		
时间	2025年11月4日 (周二) 下午 13:30~17:00	
地点	全景网"投资者关系互动平台"	
上市公司接待	董事会秘书:潘叙	
人员姓名		
投资者关系活动主要内容介绍	问题交流: Q1:原大客户采购下滑,新客户贡献不明,且营运资金异常。当前前五大客户依赖度是否仍超 50%? 应收账款逾期率是否在攀升? A:尊敬的投资者,您好!民爆行业集中度较高,前十大生产企业近年来持续占据 70%以上的市场份额。2020 年、2021 年前五大客户的销售占比分别为 93.68%、75.57%,随着市场需求、竞争情况、公司产品结构和客户拓展的变化,近三年前五大客户销售占比在 62%-67%之间。主要受客户终端(下游房地产、基建施工、矿产开采等行业)回款周期延长、客户为保障供应链安全并控制成本引入多家供应商,双重因素导致其向公司支付货款的周期延长。2025 年前三季度公司经营活动产生的现金流量净额 6,197.60 万元。感谢您对公司的关注和支持! Q2:针对新藏极端环境的定制化产品,目前在手订单金额	

## 有多少? 2026 年预计还能新增多少?

A:感谢投资者的关注!公司将充分发挥技术和产品优势, 配合下游客户,为重点工程提供符合极端环境、有利于环境保护的优质产品,在工程建设周期中,持续为保障国家重点工程做出积极贡献。

Q3:新藏基建带来的订单,能让公司 2025 年整体营收增速 提升几个百分点? 是否有明确测算?

A:感谢投资者的关注!国家重大工程项目对国内市场的持续缩量起到了积极的修复作用,对于促进公司销量增长起到了积极的作用。重大工程项目在建设周期内持续推进,将使行业和公司持续受益,公司亦将抓住机遇,配合下游客户积极为工程提供优质可靠产品。

Q4:2024 年研发投入占比 17.74%, 但毛利率仍降。研发资源向芯片、低空等新领域倾斜比例是多少?有何量化转化目标(如新品营收占比)?

A:感谢投资者的关注!公司目前的主要研发投入仍以主业为主,积极推动细分领域的技术进步,巩固细分领域的优势。同时,公司积极秉承风险可控、提高效率的原则,在新兴领域进行了适当布局和预研,为公司长远发展奠定基础。

### Q5:公司发展的路在何方?

A:感谢投资者的关注!公司夯实主业,积极扩大主业市占率和营收,核心技术拓展应用,拓宽产品线,拓展海外市场的同时,在风险可控的前提下,审慎布局新产业方向,包括但不限于采用投资、控股、并购等多种方式。

### Q6:公司未来做大做强的路在何方?

A:感谢投资者的关注!公司将在夯实主业,核心技术拓展应用,拓宽产品线的同时,拓展海外市场的同时,在风险可控的前提下,审慎布局新产业方向,包括但不限于采用投资、控股、并购等多种方式。

Q7:与浙大等成立低空联合实验室,但未明确技术路径。核

心产品是芯片还是系统? 首款产品预计何时量产? 已有潜在合作客户吗?

A:感谢投资者的关注!公司依托联合实验室的系统平台优势,布局低空运维基础设施和技术服务,目前已与多个区域客户合作推进中。

Q8:2025 前三季度毛利率 33.11%,同比降 2.24 个百分点, Q3 更跌至 30.01%。行业洗牌下,毛利率回升至 35%以上需多 久?有何具体提价或产品结构优化措施?

A:感谢投资者的关注!公司在坚守优质质量、满足客户需求的前提下,采取积极的市场策略扩大市占率,并不断通过技术拓展应用,提高新产品销量,实现产品结构优化。

Q9:上海先积芯片业务 2024 年未放量,2025 年上半年虽支撑业绩,但全年营收贡献目标是多少? 高精度 ADC 等核心产品的客户落地与产能利用率如何?

A:感谢投资者的关注!上海先积 2025 年前三季度营收实现 了较大幅度的增长,对上市公司的业绩起到了积极的支撑作用, 先积团队将尽全力争取完成全年业绩目标。

Q10:公司投资的 PVDF 柔性薄膜传感器目标公司占股比例 是多少,目前在电子皮肤有哪些进展。谢谢

A: 尊敬的投资者,您好!公司全资子公司占目标公司股权比例为 12. 12%,投资的 PVDF 柔性薄膜传感器项目已初步具有量产能力。该材料具备轻薄、柔性和高灵敏度等特性,与人形机器人灵巧手、电子触感皮肤需求契合,具备应用潜力。目前投资的目标公司已获常规机械臂压力监测研发订单,为向灵巧手等场景过渡奠定基础。公司将积极推进相关传感器模组的研发,争取加快落地最终应用场景的需求。后续进展可关注公司披露的定期报告等相关公告。感谢您对公司的关注和支持!

Q11:海外依赖客户出海且属半成品出口,刚果金首爆后无订单数据。2025 年海外在手订单金额多少?东南亚、中东市场突破的具体里程碑是什么?

A:感谢投资者的关注!海外市场是公司重点拓展的市场,公司采取多种渠道,一方面积极配合和推动下游客户成品出海,另一方面,积极开展与海外客户的合作。经过一年多的海外市场推广,已实现了小批量订单。

Q12; 市盈率 139 倍超行业 3 倍,净利率仅 5.49%,支撑高估值的技术壁垒在哪?若 2025 年净利润不及 0.7 亿预期,是否会触发估值踩踏?

A: 尊敬的投资者,您好!公司技术优势体现在核心专利布局、研发转化能力及头部客户合作优势等方面。公司将致力于持续巩固技术领先地位并高效执行发展战略,使长期价值得到合理体现。感谢您对公司的关注和支持!

Q13:行业存量竞争下高端产品被挤压,产品均价下滑。公司是继续降价保份额还是控价保利润?第四代产品能提升高端型号占比至多少?

A:感谢投资者的关注!公司在保证产品质量的前提下,始 终采取积极的市场策略,提升市场占有率,并通过内部优化提 升盈利空间,始终将保证投资者的利益放在首位。

Q14:油气勘探领域已突破高温技术,军品提"1-2款定型"。这两大领域 2025 年已产生多少订单?军品定型的具体进展与 2026年量产预期如何?

A:感谢投资者的关注!公司地质勘探相关产品已实现量产, 在逐步上量和进一步推广应用中;油气开采相关产品,已实现 了国内客户小批量采购,未来更大规模的国际市场的拓展将作 为重点。军品业务的定型受客观因素影响不及预期。

Q15:新藏基建项目回款普遍较慢,公司在两地的客户回款率能达多少?是否优于其他区域?

A:感谢投资者的关注!公司正积极配合下游客户为国家重点工程提供优质可靠产品,同时,紧密和下游客户的合作关系,积极提高回款质量。

Q16: 西部大开发有矿产、基建优惠政策,公司在新藏业务

## 能享受税费减免或补贴吗?具体金额或比例是多少?

A:感谢投资者的关注!公司正全力配合下游客户,在国家 重点工程中发挥积极的作用。

Q17: 2024 年市占率降至 21. 98%, 2025 年虽提"抢份额", 但前三季度营收仅微增 0. 68%。请问全年市占率回升目标是多少? 全无线爆破系统能带来多少增量份额?

A:感谢投资者的关注! 前三季度国内市场持续缩量,公司 采取了积极的市场策略,实现了销量的增长,但由于价格仍未 止跌,对冲了部分营收增长,仅实现了营收微增。公司将持续 发力市场端,实现市场占有率的不断提升。全无线爆破系统是 未来行业技术进步的方向,也是公司重点发力的研发方向。

Q18:此前研发占比 17.74%,但新技术无一转化为营收。现在又砸钱给低空、传感器,这些投入是否会重蹈"高投入低产出"覆辙?

A:感谢投资者的关注!公司目前的主要研发投入仍以主业为主,积极推动细分领域的技术进步,巩固细分领域的优势。同时,公司积极秉承风险可控、提高效率的原则,在新兴领域进行了适当布局和预研,为公司长远发展奠定基础。

Q19: 营运资金需求超行业 2 倍, 一季度存货跌价 243 万, 财报被指有疑点。营收微增但现金流差,是否通过会计手段粉饰业绩?

A: 尊敬的投资者,您好!感谢您对公司财务数据的关注与监督,公司始终严格遵循财务规范,相关会计处理均符合《企业会计准则》要求。感谢您对公司的关注和支持!

Q20:低空经济仅成立实验室, PVDF 传感器仅获研发订单, 均无营收贡献。多元化布局是否为蹭热点?已投入多少资金, 何时能止损?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司在低空经济/PVDF 传感器等 领域的布局, 是基于对行业长期发展趋势的判断和公司战略规 划所进行的审慎决策。目前上述新业务对公司整体经营业绩影

响小,其从研发到产业化并贡献利润需要一定周期,项目投入 资金及项目进展,请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您 对公司的关注和支持!

Q21:回购 5 个月仅花 2075 万,刚达下限七成,且价格远低于 51.48 元上限。股价持续下跌时为何放缓回购?是资金不足还是对公司价值没信心?这是否属"安抚式"回购?

A: 尊敬的投资者,您好!感谢您对公司回购进展的关注,公司回购计划仍在有序推进中,当前进度符合既定节奏,是结合核心业务资金需求与市场化择机原则综合确定的,后续公司将按计划执行,定期披露进展,切实维护股东权益。感谢您对公司的关注和支持!

Q22:雅江工程已经开工,贵公司在雅江工程有订单了没有

A:感谢投资者的关注!公司积极配合下游客户,依托技术和产品质量优势,提高在重大工程中的应用。公司下游客户已有产品在相关重大工程中应用。

Q23:公司盈利如此不稳定,请问有什么稳定措施吗?公司 有没有什么新的利润增长点?

A:感谢投资者的积极关注。公司一方面积极加大核心技术的拓展应用,增加产品线,并积极开拓海外市场;另一方面,挖掘内部潜力,提高研发和管理效率,提升盈利能力。此外,积极布局新兴产业,为公司长久发展奠定基础。

关于本次活动是		
否涉及应披露重	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。	
大信息的说明		
附件清单(如有)	无	
日期	2025年11月4日	