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: 2024-006

	√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 (<u>线上)</u>
	国联证券、浙商基金、泓澄投资、华泰保兴基金、瀚亚投资、
参与单位名称	招商信诺资管、皋颐私募、天风证券、交银基金、光大保德信
及人员姓名	基金、海通资管、浙商资管、兴业基金、上证自营、东吴证
	券、长江资管、誉辉资本、开源证券、光大证券、博时基金
时间	2024年5月16日-5月30日
 地点	公司会议室
地点	
 上市公司接待	董事长: 张永刚
	证券事务代表: 张珊珊
人员姓名	证券事务专员: 汪琪
投资者关系活动	问题交流:
 主要内容介绍	Q1: 请问公司产品情况?
	A: 公司主要产品电子控制模块使用自研芯片,具有成本规模
	优势,质量、价格具有较强的竞争力。
	Q2: 公司去年市占率情况如何?
	A: 公司去年市占率为 24.33%。公司所处行业属于安全性和时
	效性很高的行业,客户通常都会保持2-3家供应商的策略。公
	司产品电子控制模块是应用于电子雷管的高度专业化产品,公
	司目前是细分行业内唯一一家上市公司,在技术、规模、资金
	等方面具有综合竞争力优势,将通过自身优势继续攻占市场。
	Q3: 公司今年第一季度下降原因?
	A: 公司主要客户所在区域下降,比如四川、山西、陕西等,

十几个省市基建减缓或停工,导致公司一季度发货量下降。接下来需要看政策,目前基建和重点工程还是在西部,爆破行业地域性限制也在逐步减弱中,公司客户在这些区域市场份额还不错。

Q4: 新领域增长方向?

A: 1、汽车领域: 控股子公司上海先积主要从事运算放大器,涉及汽车、家电、工业等领域,保持每年50%以上增长率;公司也在内部立项,已同国内某企业合作研发汽车安全气囊点火芯片,研发周期较长,年内无法贡献收入。2、石油射孔领域:同油服公司合作开发新系统,耐高温及超高温测试装置。3、无人机领域:无人机抛伞安全装置,已有原理样机,项目组在跟进。

Q5: 安全气囊点火芯片市场空间如何?

A: 我国汽车产业规模巨大,由于汽车安全气囊点火芯片基本被海外少数芯片巨头垄断,安全气囊点火芯片国产替代空间巨大。

Q6: 对子公司上海先积的未来规划展望?

A: 前期投入比较大,模拟信号领域涉及领域比较广,未来还 是能迎来快速增长。

Q7: 请问公司出海方面的进展?

A: 公司去年在中亚有突破。公司目前已组建海外销售团队,在中亚、中东、东欧、蒙古和客户实现了洽谈。海外市场存在难度,沟通服务成本高,对产品质量要求高,公司产品具有品牌优势。公司目前正在尝试各种合作方式,寻求适合自己的突破海外市场的销售方式。

Q8: 电子控制模块核心技术指标是比较稳定还是每年都有新突破?

A: 每年会有新突破。1、组网方面: 传统雷管组网 100 发,数码雷管可以通过信号、弱电系统,目前能够大规模组网 1500,未来技术目标 2000-3000 发,组网能力极大提高; 2、延时方面: 地质条件所需,对延时要求提高。3、精度方面: 对药剂和芯片的精度要求提高。产品迭代基本一到两年一代,通过新的功能获取更多的客户份额,新技术也能保证一定的毛

利率。

Q9: 电子雷管具体应用场景是哪些?

A:应用场景可以按照国标五大类划分。1、普通型:主要应用于露天爆破,间距较大,雷管和雷管之间干扰不大,价格最低;2、加强型:主要应用于水下、隧道、各种金属矿山矿石;3、抗振型:特别小的金矿,对断面要求特别严格;4、煤许型:应用于煤炭瓦斯环境下;5、地震勘探型电子雷管:用于地震勘探的电子雷管。除了普通型占比较低,其他类型占比都比较高,过去由于服务能力生产能力有限战略型放弃价格较低的普通型产品,增量市场转为存量市场后,普通型占全行业需求的比例提高,公司拥有较高的品牌优势,今年公司普通型销售也在增长。

Q10: 公司下游客户集中程度是什么情况?

A: 集中程度较高。

Q11: 今年产品市场价格情况如何? 普通型产品价格和毛利情况?

A: 不同型号产品对应不同场景应用,应用决定需求,参数不同决定价格不同。普通型产品应用环境简单,价格相对便宜, 毛利率比较稳定。

Q12: 公司今年的预计销售情况如何?

A: 销售数量可能会增加,收入维持去年的水平,希望略有增长。今年经济形势和恢复情况不如预期,行业市场有影响。

附件清单(如	<u></u>
有)	
日期	2024年5月16日-5月30日