

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：2024-007

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 type="checkbox"/> 其他（线上）
参与单位名称 及人员姓名	沅京、深圳正圆投资、九泰基金、博时基金、长城财富资管、南土资产、新华基金、诺安基金、浦银安盛、进门财经
时间	2024年9月23日-9月27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： <b>Q1：2024年上半年雷管整体出货量？下半年预期？</b> A：在终端需求持续下降的形势下，出货量相比上半年预计有所增加。 <b>Q2：雷管价格走势如何？是否担心存在连续下降情况？</b> A：因供大于求的状态持续下，雷管价格会有继续走低的可能性，但是市场最终会回归理性，相信国家监管部门也会重点关注和调整。经过上半年的竞争，目前价格压力趋于稳定。 <b>Q3：海外市场进展情况？海外预期？</b> A：海外市场的拓展是公司发展战略的重点，上半年已经和部分客户签订框架协议，下半年继续开拓市场；但是受海外政治环境、行业导向和新产品替代缓慢等因素的影响，预期推广过程较长。总之海外市场作为增量预期，开拓海外市场的决心没有改变。海外竞争优势：爆破效率，技术输出，电子模块的价格优势（国内全面替代巨大使用量：产品稳定、可靠，价格优势）；劣势：海外电子雷管新产品替代缓慢，国际巨头垄

	<p>断，拓展渠道较窄。</p> <p><b>Q4：现在主要客户出货量级别？明年出货量规划？</b></p> <p>A：千万级别以上的有雅化集团、特能集团、前进集团、壶化集团、云爆集团、凯龙集团；在建立良好合作关系的前提下，争取销售的增长。明年甚至近 2-3 年西部地区是未来重点开拓区域，目前已经开始部分合作，并在积极有序推进合作项目的落实和成效。</p> <p><b>Q5：后续毛利率怎么看？</b></p> <p>A：行业要发展、企业要生存，毛利率作为企业赖以维持的生命力，公司在增长市占率的基础上加大开源节流，优化公司运营成本，保持毛利率的稳步增长。调整产品结构，在经历一波价格竞争后开始逐步稳定。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 23 日-9 月 27 日