

光大证券股份有限公司
关于无锡盛景微电子股份有限公司
2024 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见

上海证券交易所：

根据贵所《关于无锡盛景微电子股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0696 号，以下简称“《监管问询函》”）的要求，光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”或“持续督导机构”）作为无锡盛景微电子股份有限公司（以下简称“盛景微”或“公司”）的持续督导机构，会同公司及相关中介机构，对监管问询函所提及的事项进行了逐项落实，现将监管问询函所涉及问题回复如下：

问题一：

年报、前期公告及公开信息显示，公司于 2024 年 1 月上市，主营产品为电子雷管中的电子控制模块等，上市后业绩变动幅度较大。2023 年至 2024 年，公司分别实现营业收入 8.23 亿元、5.04 亿元，同比变动率为 6.71%、-38.70%，销售商品和劳务收到的现金与营业收入的比值（以下简称收现比）分别为 0.38、0.40；同期综合毛利率分别为 44.11%、35.28%，同比变动 2.00、-8.83 个百分点，扣非后归母净利润分别为 1.80 亿元、0.10 亿元，同比变动率为 4.16%、-94.44%。同期公司在爆破专用电子控制模块市场的占有率分别为 25.52%、21.98%，相较 2022 年的 40.41%降幅较大。民爆行业电子雷管全面替换政策于 2022 年底到期，2023 年至 2024 年工业雷管总产量分别为 7.24 亿发、6.72 亿发，电子雷管占比分别为 93%、95%，据此计算 2024 年电子雷管产量仅下降 5.20%；而公司电子控制模块 2024 年产量、销量分别变动-16.72%、-24.89%，降幅大于行业水平。主要客户方面，北方特种能源集团有限公司（以下称北方特能）系 2023 年新增客户，2023 年至 2024 年均为公司第一大客户，销售额分别为 1.82 亿元、1.06 亿元；其中，2023 年下半年销售额为 1.17 亿元，大于 2023 年上半年和 2024 年全年销售金额。

请公司补充披露：（1）2023 年至 2024 年前五大客户的名称及关联关系、

交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，上市以来公司主要客户以及交易额是否发生较大变化及原因；（2）2023 年第三、四季度向主要客户的销售情况，包括名称、销售产品及金额，以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点，说明 2023 年下半年与主要客户特别是北方特能销售增长的原因；结合公司上市前后收入确认政策、相关合同约定等，说明相关收入确认政策是否发生变化，收入确认时点及金额是否符合企业会计准则的规定；（3）结合前述问题，并结合公司所处行业政策、竞争格局、供需变化、上下游公司生产经营情况等，说明公司 2023 年至 2024 年电子控制模块市占率大幅下降的原因，2023 年至 2024 年收现比较低、2024 年业绩大幅下滑的原因；2023 年至 2024 年业绩变动情况与行业整体及可比公司趋势是否存在差异，如有请说明原因及合理性；（4）结合电子雷管的供需及竞争格局、替换周期等测算市场规模，说明公司业务发展是否发生较大不利变化，如有请充分提示相关风险，并说明前期相关信息披露是否准确。请保荐机构发表意见，请年审会计师对问题（1）（2）（3）发表意见。

【回复】

一、2023 年至 2024 年前五大客户的名称及关联关系、交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，上市以来公司主要客户以及交易额是否发生较大变化及原因

（一）2023 年至 2024 年公司前五大客户情况

2023 年至 2024 年，公司前五大客户与公司均不存在关联关系，相关交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况如下表所示：

单位：万元

客户	交易内容	交易金额		2024 年末应收账款		合作起始年份
		2024 年	较上年变动比例	余额	期后回款金额	
北方特种能源集团有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	10,624.52	-41.50%	8,867.20	2,760.56	2019 年
四川雅化实业集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	9,677.03	-38.44%	4,012.89	2,601.76	2018 年
河南省前进化工科技集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	6,359.13	0.65%	3,995.73	1,600.00	2021 年
山西壶化集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	3,743.42	-38.53%	2,018.29	1,605.61	2018 年
云南民爆集团有限责任公司	电子控制模块、芯片、起爆控制器等	3,167.32	-25.88%	2,250.02	731.44	2020 年
合计		33,571.42	-34.96%	21,144.13	9,299.37	

(续上表)

单位：万元

客户	交易内容	2023 年交易额	2023 年末应收账款		合作起始年份
			余额	期后回款金额	
北方特种能源集团有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	18,162.21	8,830.20	8,830.20	2019 年
四川雅化实业集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	15,720.18	4,726.65	4,726.65	2018 年
河南省前进化工科技集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	6,318.27	1,449.91	1,449.91	2021 年
山西壶化集团股份有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	6,090.25	2,106.06	2,106.06	2018 年
黑龙江青化民爆器材有限公司	电子控制模块、起爆控制器等	5,322.26	1,219.17	1,219.17	2019 年
合计		51,613.17	18,331.99	18,331.99	

注：上述客户为合并口径客户，包含其与本公司交易的各子公司。期后回款金额统计至 2025 年 5 月 31 日。

（二）2023 年至 2024 年公司前五大客户期末应收账款余额及期后回款情况

截至 2025 年 5 月 31 日，部分客户期后回款比例较低，主要受下游房地产、基建施工、矿产开采等行业影响，客户终端回款周期延长。同时，电子控制模块行业竞争加剧，供应商数量增加，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。

截至本回复出具日，公司前五大客户 2023 年和 2024 年向公司采购的电子控制模块（含专用芯片）已基本消耗完毕。

（三）上市以来公司主要客户以及交易额是否发生较大变化及原因

上市以来，公司前五名客户相对稳定，2023 年和 2024 年的前四大客户均未发生变化，仅第五名客户发生变化，由 2023 年的黑龙江青化民爆器材有限公司变为 2024 年的云南民爆集团有限责任公司。

1、向主要客户销售额变化情况和原因

2024 年公司对北方特种能源集团有限公司销售额下降 41.50%，主要系其自身电子雷管产量下降，同时引入二供，导致其从公司处采购的电子控制模块数量下降 29.42%，同时低价普通型电子控制模块采购占比提升导致模块平均销售单价下滑 18.65%。

2024 年公司对四川雅化实业集团股份有限公司销售额下降 38.44%，主要系其 2024 年向公司主要采购的电子控制模块品种由抗振型转为普通型，模块平均销售单价下滑 34.90%，同时雅化集团引入三供，导致其对公司的采购量略有下降。

2024 年，公司对河南省前进化工科技集团股份有限公司的销售额与 2023 年基本持平并略微增长 0.65%。主要原因是该客户将原主要供应商的采购份额切换至公司，大量改用公司的普通型产品，使得销量显著提升 80.01%；但由于普通型产品单价比 2023 年该客户主要采购的抗振型产品更低，平均单价下滑 43.53%，销量增长与单价下降的因素相互叠加，最终导致 2024 年销售额与上年基本持平。

2024 年公司对山西壶化集团股份有限公司销售额下降 38.53%，主要系公司在其处销量下滑导致。一方面，壶化股份是煤许型电子雷管（新产品）的主要生产厂家，由于公司煤许产品在壶化的取证时间较晚，未及时进入壶化股份煤许产品的供应体系；另一方面，壶化主要向公司采购抗振型产品，2024 年壶化股份自身该型电子雷管对外销量下降，导致对公司的采购量下降。

2024 年公司对云南民爆集团有限责任公司销售额下降 25.88%，主要系 2023 年四季度起，云南民爆集团下属子公司业务向上游延伸，开始自产电子控制模块。其与盛景微的合作模式由此前直接采购电子控制模块，调整为通过关联方采购电子控制模块专用芯片及元器件。由于电子控制模块专用芯片的单价显著低于电子控制模块，2024 年虽电子控制模块及芯片的整体销量有所上升，但受产品结构调整影响，销售单价出现大幅下降，进而导致销售额出现下滑。

2024 年公司对黑龙江青化民爆器材有限公司销售额下降 98.47%，主要系 2023 年下半年起黑龙江青化民爆器材有限公司开始自建电子控制模块产线，不再直接向公司购买电子控制模块，双方合作模式转变为通过其关联方向公司采购电子控制模块专用芯片及元器件，且黑龙江青化存在其他同类别供应商。

2、从整体分析主要客户交易额变化原因

（1）市场需求呈现下降趋势

2023 年全国工业雷管实际产量为 7.24 亿发，2024 年工业雷管实际产量为 6.72 亿发，同比下降 7.18%。2023 年全国电子雷管的产量为 6.70 亿发，2024 年全国电子雷管的产量为 6.37 亿发，同比下降 5.02%。从公司的主要客户来看，大部分主要客户 2024 年工业雷管的产量均有不同程度的下降。

（2）市场竞争加剧

受近年半导体行业不景气影响，部分芯片设计企业纷纷涌入本细分领域，导致电子控制模块国内竞争者增加至 40 多家，市场价格加剧下跌，公司主要客户电子控制模块的销售单价 2024 年均出现不同程度的下跌。

同时，随着市场参与者的增加，主要客户引入其他供应商，挤占了公司部分市场份额。

（3）电子控制模块的销量结构发生变化

下游客户为了降低成本，细分应用场景适配不同价格的电子雷管，导致电子控制模块的销量结构发生变化，单价相对较高的抗振型产品 2024 年销量大幅下降 62.52%，而普通型这类低价产品在 2022 年下半年推向市场后，2023 年和 2024 年销量占比由 4.84%大幅提升至 44.92%。例如雅化集团和前进集团 2024 年向公司主要采购的品种由抗振型转为普通型，从而加剧了公司 2024 年电子控制模块销售单价的下降。

二、2023 年第三、四季度向主要客户的销售情况，包括名称、销售产品及金额，以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点，说明 2023 年下半年与主要客户特别是北方特能销售增长的原因；结合公司上市前后收入确认政策、相关合同约定等，说明相关收入确认政策是否发生变化，收入确认时点及金额是否符合企业会计准则的规定

（一）2023 年下半年公司向主要客户的销售情况

公司主要客户 2023 年下半年销售额情况及同比和环比变动情况如下表：

单位：万元

客户	2023 年下半年		
	交易额	同比变动率	环比变动率
北方特种能源集团有限公司	11,231.62	79.56%	62.06%
四川雅化实业集团股份有限公司	6,497.19	-51.44%	-29.55%
河南省前进化工科技集团股份有限公司	3,144.57	-16.19%	-0.92%
山西壶化集团股份有限公司	3,164.39	-50.43%	8.15%
黑龙江青化民爆器材有限公司	1,221.46	-71.44%	-70.21%
合计	25,259.23	-25.81%	-4.15%

2023 年下半年，公司对上述主要客户的合计销售额为 25,259.23 万元，较 2022 年下半年同比下降 25.81%。主要原因包括两方面：一是市场竞争加剧导致电子控制模块单价同比下降 15.25%；二是主要客户引入其他供应商及自建产线，使得电子控制模块销量下滑 7.41%。

2023 年下半年，公司对上述主要客户的合计销售额较 2023 年上半年环比下降 4.15%。具体来看，一方面受下游民爆行业季节性影响，下半年为销售旺季，

电子控制模块销量环比增长 17.49%；另一方面，市场竞争加剧导致电子控制模块单价环比下降 15.89%，导致销售额环比小幅下滑。

(二) 2023 年第三、四季度及 2024 年第一季度公司向主要客户的销售具体明细如下：

2023 年第三、四季度及 2024 年第一季度，公司向主要客户销售的具体产品均以电子控制模块为主，具体向各客户销售电子控制模块的情况如下：

1、北方特种能源集团有限公司

收入确认月份	产品名称	销售金额（万元）	订单到发货平均间隔（天）	发货到签收平均间隔（天）	签收到验收平均间隔（天）	验收到回款平均间隔（天）
2023 年 7 月	电子控制模块	1,607.70	-	3	18	103
2023 年 8 月	电子控制模块	1,726.35	-	3	11	137
2023 年 9 月	电子控制模块	1,511.44	-	3	38	154
2023 年 10 月	电子控制模块	1,023.84	1	4	15	180
2023 年 11 月	电子控制模块	2,813.71	-	2	12	230
2023 年 12 月	电子控制模块	2,449.81	1	4	18	355
2024 年 1 月	电子控制模块	32.55	-	3	-	120
2024 年 2 月	电子控制模块	66.39	-	5	37	352
2024 年 3 月	电子控制模块	1,468.91	1	4	66	114

注 1：2022 年 12 月和 2024 年 12 月签收到验收平均间隔分别为 23 天和 16 天。

2、四川雅化实业集团股份有限公司

收入确认月份	产品名称	销售金额（万元）	订单到发货平均间隔（天）	发货到签收平均间隔（天）	签收到验收平均间隔（天）	验收到回款平均间隔（天）
2023 年 7 月	电子控制模块	133.07	-	5	14	56
2023 年 8 月	电子控制模块	557.34	-	5	24	44
2023 年 9 月	电子控制模块	965.10	-	4	30	51
2023 年 10 月	电子控制模块	640.87	-	5	18	63
2023 年 11 月	电子控制模块	1,231.68	-	4	17	84

2023 年 12 月	电子控制模块	2,968.98	-	3	10	156
2024 年 1 月	电子控制模块	219.27	1	3	27	201
2024 年 3 月	电子控制模块	1,671.61	-	4	28	175

注 1：2022 年 12 月和 2024 年 12 月签收到验收平均间隔分别为 25 天和 20 天。

3、河南省前进化工科技集团股份有限公司

收入确认月份	产品名称	销售金额（万元）	订单到发货平均间隔（天）	发货到签收平均间隔（天）	签收到验收平均间隔（天）	验收到回款平均间隔（天）
2023 年 7 月	电子控制模块	582.65	-	3	8	45
2023 年 8 月	电子控制模块	592.11	-	2	6	28
2023 年 9 月	电子控制模块	498.77	-	1	9	36
2023 年 12 月	电子控制模块	1,462.09	-	2	29	72
2024 年 1 月	电子控制模块	413.64	-	2	14	133
2024 年 3 月	电子控制模块	76.23	-	2	7	99

4、山西壶化集团股份有限公司

收入确认月份	产品名称	销售金额（万元）	订单到发货平均间隔（天）	发货到签收平均间隔（天）	签收到验收平均间隔（天）	验收到回款平均间隔（天）
2023 年 7 月	电子控制模块	262.29	-	3	21	18
2023 年 9 月	电子控制模块	2.26	-	4	316 ^{注 1}	37
2023 年 10 月	电子控制模块	552.28	-	3	20	20
2023 年 11 月	电子控制模块	452.21	-	4	22	11
2023 年 12 月	电子控制模块	2,002.99	1	3	13	110
2024 年 3 月	电子控制模块	539.12	1	2	45	167

注 1：2022 年 11 月公司销售给山西壶化集团股份有限公司少量地勘型电子控制模块，地勘型电子控制模块为公司与客户初步接洽的新产品，验证周期较长，于 2023 年三季度确认收入。

注 2：2022 年 12 月和 2024 年 12 月签收到验收平均间隔分别为 44 天和 35 天。

（三）2023 年下半年与主要客户特别是北方特能销售增长的原因

北方特能一直是公司主要客户，2022 年及以前，其主要通过下属公司子客户 1 与公司交易。2022 年底，北方特能收购子客户 2，收购前，子客户 2 非公司客户，因公司以优质的产品品质和服务与子客户 1 良好合作多年，收购后，2023 年上半年公司开始向子客户 2 供货，并于 2023 年下半年逐步放量；子客户 3 是北方特能的子公司，公司因前期与子客户 1 合作良好，2023 年上半年公司开始向子客户 3 供货，2023 年下半年销售量逐步增长。以上原因综合导致公司 2023 年下半年对北方特能的销售大幅增长。

2023 年公司与北方特能旗下各主体交易情况具体如下：

单位：万元

客户	2023 年上半年交易额	2023 年下半年交易额		
		2023 年第三季度	2023 年第四季度	合计
子客户 1	6,373.00	3,052.96	1,934.74	4,987.70
子客户 2	418.21	1,201.15	2,989.03	4,190.19
子客户 3	139.38	644.05	1,409.68	2,053.73
合计	6,930.59	4,898.16	6,333.45	11,231.62

注：2023 年 12 月，公司对子客户 1、子客户 2 和子客户 3 的交易额分别为 265.19 万元、1,384.80 万元和 801.15 万元。

（四）结合公司上市前后收入确认政策、相关合同约定等，说明相关收入确认政策是否发生变化，收入确认时点及金额是否符合企业会计准则的规定

1、收入确认政策

公司上市前后的收入确认政策未发生变更，具体确认政策为：根据客户的货物采购需求将货物发送至其指定地点，并经客户验收确认后确认收入。

2、合同约定

公司上市前后的相关合同约定也未发生变更，公司与主要客户通常每年或每半年签订年度框架协议，其中框架协议仅约定产品的标准和销售价格，销售数量和发货期限以具体订单为准。框架协议中约定产品需经客户验收后，产品毁损灭失的风险转移。一般情况下，客户根据自身需求情况按月度向公司下达采购订单或计划单。

公司的收入确认政策未发生变化，收入确认时点及金额符合企业会计准则的规定。

三、结合前述问题，并结合公司所处行业政策、竞争格局、供需变化、上下游公司生产经营情况等，说明公司 2023 年至 2024 年电子控制模块市占率大幅下降的原因，2023 年至 2024 年收现比较低、2024 年业绩大幅下滑的原因；2023 年至 2024 年业绩变动情况与行业整体及可比公司趋势是否存在差异，如有请说明原因及合理性

（一）结合前述问题，并结合公司所处行业政策、竞争格局、供需变化、上下游公司生产经营情况等，说明公司 2023 年至 2024 年电子控制模块市占率大幅下降的原因

1、2022-2024 年市场占有率情况

目前行业内没有电子控制模块销量的公开统计数据，公司市场占有率的计算口径为当期公司销售电子控制模块的总数量占当期行业电子雷管总产量的比例。

2022 年-2024 年，公司市场占有率情况如下：

单位：亿发			
项目	2024 年	2023 年	2022 年
电子雷管总产量	6.37	6.70	3.44
公司电子控制模块销售量（含电子控制芯片）	1.40	1.71	1.39
公司市场占有率	21.98%	25.52%	40.41%

数据来源：电子雷管产量数据来源于中国爆破器材行业协会官方微信公众号中国民爆信息。

2、市场占有率下降原因

（1）行业政策执行进度和产能受限的影响

在我国，电子雷管采用安全产能许可制，即雷管生产企业获批工信部生产许可产能后，需经产线建设完工、省工信厅安全验收合格后，方能获得安全许可产能，安全许可产能是雷管企业年度可生产电子雷管的最高产量，生产企业在达到安全许可产能上限后禁止多生产。

2021 年 11 月，工业和信息化部发布《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》，除保留少量产能用于出口或其它经许可的特殊用途外，要求 2022 年 6 月底前停止生产、8 月底前停止销售除工业数码电子雷管外的其它工业雷管。在政策引导下，电子雷管产量快速增长，到 2022 年底已基本实现电子雷管对传统工业雷管的全面替代，电子雷管产能逐步达产。

2023 年为电子雷管全面替代工业雷管的首年，电子雷管产量为 6.70 亿发，同比增长 94.89%。2024 年，市场需求整体呈收缩态势，电子雷管产量也首次出现下降，同比降幅 5.02%。公司主要产品电子控制模块的市场需求受到直接影响，销量下滑 18.37%（含电子控制专用芯片）。

（2）市场供需关系及竞争格局的影响

从需求方面看，随着电子雷管的全面替换，各雷管生产企业安全许可产能大多数于 2023 年末基本达产。由于工业雷管的市场需求呈现下降趋势，2022 年-2024 年工业雷管实际产量分别为 8 亿发、7.24 亿发、6.72 亿发，同比分别下降 10%、10.06%、7.18%；2024 年电子雷管产量自全面替代以来首次下降，降幅 5.02%，根据行业运行报告统计数据，2024 年工业雷管月平均存货量较 2023 年月平均库存量增加了 16.17%。电子雷管细分领域从增量市场竞争转变为存量市场竞争。

从供给方面看，我国对公司下游行业民爆物品的生产、销售、购买、运输和爆破作业实行许可证制度，而电子控制模块的生产销售无需办理相关资质，其行业准入门槛体现在极高的安全性和可靠性要求等方面。在电子雷管替代传统雷管初期，电子控制模块产品毛利率较高，吸引了部分行业竞争者通过采购芯片、以贸易方式切入该细分领域，行业内能批量供货的厂家由不到 10 家迅速增长至 40 余家。随着电子雷管市场逐渐成熟并转入存量竞争阶段，行业竞争格局发生显著变化。为维持市场份额，电子控制模块供应商普遍采用原产品降价或推出低价新产品的策略，导致产品价格下跌。

（3）公司主要核心客户在电子雷管替换过程进行得比较顺利、达产比较早，2023 年之前的替代率都排在行业前列

根据行业协会的行业运行报告，2022 年电子雷管产量排名第一名是雅化集团、第二名是北方特能、第五名为河南前进、第七名为辽宁隆烨，这些都是公司的核心客户，因此，2022 年在安全许可产能 5.2 亿发中，当年实际电子雷管产量为 3.4 亿发，公司市场占有率达到了 40.41%；而其余厂家多在 2023 年完成电子雷管替代，由于公司客户在其中占比较小，非公司客户占比较大，导致公司 2023 年全年电子控制模块销量（含电子控制模块专用芯片销量）同比仅增长 23.00%，市场占有率也出现了较大幅度下降，仅为 25.52%；2024 年市场占有率下降趋势虽已趋缓，但仍下降至 21.98%（含电子控制模块专用芯片销量）。

公司主要客户 2023 年、2024 年电子控制模块销量（含电子控制模块专用芯片）变动原因详见本题一/（三）/1、向主要客户销售额变化情况和原因。

（4）客户采购政策调整以及价格传导因素的影响

部分客户从保障供应链稳定的角度引入了二供、三供等，或由原来直接采购公司的电子控制模块加工成电子雷管对外销售，转化为“方案免费服务+采购材料包（即电子控制模块专用芯片和电子元器件）”自行加工电子控制模块，再使用自产的电子控制模块加工电子雷管对外销售，在此过程中客户可能引入其他芯片供应商进行供货，导致公司市场占有率下降。

根据中国民爆信息公布的数据，2024 年民爆生产企业实现营业收入 450.67 亿元，同比下降 9.33%；累计实现利润总额 96.39 亿元，同比增长 13.04%。民爆生产企业收入下降而利润增长，主要由于电子雷管市场竞争加剧，相关成本压力向其上游传导并挤压上游供应商的价格空间所致。

受行业竞争加剧及需求萎缩影响，公司上游原材料供应商虽对部分元器件实施降价，但整体降价幅度小于公司对下游客户的降价幅度，导致公司利润空间受到侵蚀。

（二）2023 年至 2024 年收现比较低、2024 年业绩大幅下滑的原因

1、2023 年至 2024 年收现比较低的原因

（1）销售收现比

2023 年和 2024 年公司销售收现比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
销售商品、提供劳务收到的现金	20,169.79	31,264.97
销售收入	50,419.72	82,250.73
收现比	40.00%	38.01%

2023 年和 2024 年，公司收现比分别为 38.01%和 40.00%，收现比较低，主要系一方面，下游客户以票据结算货款的占比提高，回款周期拉长；另一方面，公司会将收到的票据部分进行背书，用于支付供应商货款，背书部分不会计入现金流量表，使得销售商品、提供劳务收到的现金减少。

2023 年和 2024 年回款情况如下：

单位：万元

结算方式	回款情况	
	2024 年	2023 年
银行转账	9,516.77	19,527.71
银行承兑汇票	30,956.63	50,217.37
商业承兑汇票及供应链票据	20,686.63	4,330.00
总计	61,160.03	74,075.09
票据回款金额	51,643.26	54,547.37
票据回款占整体回款比例	84.44%	73.64%
营业收入	50,419.72	82,250.73
票据回款/营业收入	102.43%	66.32%

2024 年票据回款占整体回款的比例较 2023 年从 73.64%增长至 84.44%，其中票据回款占营业收入比重较 2023 年增加 36.11 个百分点。由于票据的结算周期长于现款结算，上述变化导致现金回笼周期拉长，主要原因包括：1、下游客户资金链承压，部分客户在供应渠道多元化、供应充足的情况下，实际付款周期拉长；2、产业链整体采用票据结算的比例上升。

（2）采购付现比

2023 年和 2024 年公司采购付现比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
采购金额	36,012.93	46,790.71
购买商品、接受劳务支付的现金	12,056.89	17,908.57
采购付现比	33.48%	38.27%

2023 年和 2024 年，公司的采购付现比分别为 38.27%和 33.48%。公司采购付现比较低主要由于采用销售收到的票据支付采购款项。随着销售环节收到票据的比例增多，公司提高了向供应商支付票据的比例，进而导致 2024 年采购付现比较 2023 年下降 4.79 个百分点。

(3) 经营活动产生的现金流量净额变动原因

2023 年和 2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	20,169.79	31,264.97	-11,095.18	-35.49%
收到的税费返还	3.42	6.85	-3.43	-50.03%
收到其他与经营活动有关的现金	1,502.24	1,951.42	-449.18	-23.02%
经营活动现金流入小计	21,675.45	33,223.24	-11,547.79	-34.76%
购买商品、接受劳务支付的现金	12,056.89	17,908.57	-5,851.67	-32.68%
支付给职工以及为职工支付的现金	10,877.73	9,833.69	1,044.04	10.62%
支付的各项税费	3,722.66	7,083.98	-3,361.33	-47.45%
支付其他与经营活动有关的现金	5,695.21	5,663.87	31.33	0.55%
经营活动现金流出小计	32,352.49	40,490.12	-8,137.63	-20.10%
经营活动产生的现金流量净额	-10,677.04	-7,266.88	-3,410.16	

2024 年公司经营活动产生的现金流量净额为负，且同比减少 3,410.16 万元，主要原因如下：

受下游民爆行业需求下滑、同行业竞争加剧等因素影响，公司 2024 年营业收入较上年下降 38.70%。与此同时，下游客户资金链承压，叠加供应渠道多元化及市场供应充足，导致客户实际付款周期拉长，且产业链整体票据结算占比上升，进而使销售商品收到的现金较上年减少 11,095.18 万元。

营业收入下降导致采购规模相应缩减，同时公司将销售收到的票据用于支付采购款项，两方面因素共同使购买商品支付的现金较上年减少 5,851.67 万元；此外，因经营业绩下滑，支付的各项税费减少 3,361.33 万元。

由于销售端现金流入的减少额大于采购及税费等现金流出的减少额，经营活动现金流入与流出的缺口扩大，最终导致经营活动现金流量净额为负且同比减少 3,410.16 万元。

2、2024 年业绩大幅下滑的原因

（1）2024 年营业收入较 2023 年大幅下降 38.70%

受基础设施建设项目减少，矿产业不景气，下游民爆行业去库存压力及需求下滑，电子雷管产能释放，同行业竞争加剧等多重因素影响，尽管公司电子控制模块（含专用芯片）销量同比下降幅度约为 18.37%，但由于市场竞争进一步加剧使得销售价格大幅下降，导致公司 2024 年营业收入较上年下降 38.70%。

（2）公司主要产品毛利率大幅下降

2023 年和 2024 年，公司综合毛利率分别为 44.11%和 35.28%，其中主营业务毛利率分别为 44.17%和 35.26%，具体如下：

产品类别	毛利率		变动百分点
	2024 年	2023 年	
电子控制模块	32.61%	43.68%	-11.06
放大器	49.37%	53.28%	-3.91
起爆控制器	21.38%	22.50%	-1.13
其他	67.17%	71.85%	-4.68
合计	35.26%	44.17%	-8.91

① 电子控制模块

2024 年，电子控制模块平均毛利率较 2023 年下降 11.06 个百分点，主要原因是一方面，受下游电子雷管生产企业将电子雷管价格下行压力向上游传导及市场竞争加剧的影响，平均单价较上年下降 28.42%，导致毛利率有所下降；另一方面，根据客户需求，公司加大单位价格和单位成本均较低的普通型电子控制模块的销售，其销售金额占比从 2023 年的 3.78%提升至 36.11%，普通型电子控制模块的毛利率低于 2023 年电子控制模块平均毛利率，使得电子控制模块整体毛利率较 2023 年有大幅下降。

② 放大器

子公司上海先积主要销售放大器，产品型号较多，2024 年放大器毛利率较上年小幅下降 3.91 个百分点，主要受两方面因素影响：一是销售产品型号随下游市场需求而波动引发的毛利率自然波动；二是市场竞争加剧背景下，公司为切入客户供应链体系，对部分产品实施降价策略，进一步推动毛利率小幅下滑。

③起爆控制器

2023 年和 2024 年，公司起爆控制器的毛利率基本保持平稳。

(3) 2024 年期间费用有所上涨

2023 年和 2024 年期间费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动幅度
销售费用	4,633.95	3,470.28	33.53%
管理费用	3,423.39	3,273.72	4.57%
研发费用	8,945.25	7,762.36	15.24%
合计	17,002.59	14,506.37	17.21%

①销售费用

2024 年，鉴于市场环境发生变化与市场竞争加剧，公司积极应对，增强了国内外客户开发与市场推广的力度，业务招待费、市场推广费等较上年增加，销售费用较上年增长 33.53%。

②研发费用

2024 年，公司在研项目 29 项，较上年增加 7 项，增幅 31.82%，研发费用总额 8,945.25 万元，较上年增长 1,182.89 万元，增幅 15.24%。2024 年，研发费用较上年增长主要系研发项目和研发人员平均数量增加，子公司维纳芯和盛泽芯研发投入加大，职工薪酬、折旧及摊销、委外研发费增加。

为满足客户不断升级的产品和技术需求，保持较强的研发创新能力，公司持续增加研发投入，研发项目数量及研发费用金额持续增加。新增的研发项目及随之加大的研发投入，预期将在未来成为公司收入增长的重要驱动力，为公司创造更为广阔的发展空间和持续的盈利增长点。

(4) 子公司上海先积处于投入期，亏损加大影响净利润

公司控股子公司上海先积集成电路有限公司，近年随着放大器产品新品不断上市，营业收入逐步增长，2024 年，实现营业收入 3,932.09 万元，较上年增长 12.59%，综合毛利 2,023.38 万元，较上年增长 2.70%，销售毛利率为 51.46%，净利润为-4,151.16 万元。2024 年仍处于研发投入期，收入虽有增长但仍小于投

入的增长，2024 年较上年增加亏损 1,309.73 万元。2025 年 1-3 月，上海先积拥有自主知识产权的信号链产品销量显著提升，营业收入较上年同期增长。

综上所述，由于基础设施建设项目减少、矿产业不景气、下游民爆行业去库存及需求下滑，以及同行业竞争加剧等多重因素的共同影响，公司主要产品电子控制模块的销量、价格及毛利率较以往年度均出现了大幅下降，导致公司 2024 年的营业收入较上年下降 38.70%。同时，期间费用的增长以及子公司处于投入期、亏损加大的情况，也对当期的净利润产生了影响。上述因素综合作用下，公司 2024 年的净利润较上年出现了较大幅度的下滑。

（三）2023 年至 2024 年业绩变动情况与行业整体及可比公司趋势是否存在差异，如有请说明原因及合理性

1、行业总体概况

根据中国民爆信息统计数据，2024 年民爆行业总体呈现缩量下行态势，在主要原材料价格持续走低（其中生产炸药所用原材料价格平均每吨较上年同期降幅在 10%以上）及西部区域市场需求增加的带动下，行业总体利润保持稳定增长。2024 年，民爆行业生产企业累计实现主营业务收入 450.67 亿元，受需求减少影响，同比下降 9.33%；累计实现利税总额 122.99 亿元，同比增长 6.70%。

电子雷管业务在民爆行业中整体占比较低。2024 年，生产企业工业雷管累计产、销量分别为 6.72 亿发和 6.58 亿发，同比分别减少 7.18%和 9.79%。其中，电子雷管产量为 6.37 亿发，同比下降 5.02%。

工业雷管累计产量前十名省份多数出现不同幅度的下滑，与公司核心客户所在省份基本一致，比如山西、陕西、黑龙江工业雷管产量同比降幅分别为 15.97%、6.09%、17.45%，导致公司 2024 年主要产品电子控制模块销量同比下降 18.37%（含电子控制模块专用芯片）。

2、下游民爆行业企业基本情况

根据下游民爆企业已上市公司披露的 2024 年年报，相关经营数据分析如下：

①下游民爆行业企业相关民爆产品营业收入对比表

单位：万元

证券代码	证券名称	披露类型	2024 年	2023 年	变动率
603227.SH	雪峰科技	民爆产品	48,820.63	62,396.41	-21.76%
603977.SH	国泰集团	工业起爆器材	39,202.10	42,777.27	-8.36%
002037.SZ	保利联合	民爆产品生产	199,162.50	234,913.29	-15.22%
002096.SZ	易普力	工业雷管	56,804.66	85,866.65	-33.85%
002226.SZ	江南化工	民爆产品生产及销售业务	274,055.42	257,052.51	6.61%
002497.SZ	雅化集团	民爆产品	326,263.95	339,664.89	-3.95%
002683.SZ	广东宏大	民爆器材销售	230,877.77	228,182.88	1.18%
002783.SZ	凯龙股份	管类及索类（含起爆具）	51,845.52	48,319.08	7.30%
002917.SZ	金奥博	起爆器材	48,047.07	48,376.79	-0.68%
003002.SZ	壶化股份	工业雷管	52,505.48	67,648.55	-22.38%
算术平均值					-9.11%

②下游民爆行业企业部分产品产能利用情况

2024 年，下游民爆企业电子雷管的产能利用率同比有所下降。

公司	电子雷管			
	2024 年		2023 年	
	批复产能（万只）	利用率	批复产能（万只）	利用率
雪峰科技	1,890	60.74%	1,890	80.85%
国泰集团	3,027	90.10%	2,510	100.00%

公司	电子雷管			
	2024 年		2023 年	
	批复产能（万只）	利用率	批复产能（万只）	利用率
保利联合	16,165	28.96%	17,265	56.56%
易普力	6,450	65.10%	6,450	79.36%
江南化工	3,670	63.49%	3,670	71.31%
雅化集团	8,777	76.14%	8,777	77.06%
广东宏大	3,334	56.18%	3,334	53.66%
凯龙股份	5,000	77.42%	5,000	61.13%
金奥博	7,167	52.29%	7,167	44.98%
壶化股份	5,880	57.33%	5,880	67.27%
算术平均值	/	62.78%	/	69.22%

主要经营指标分析：

（1）2024 年，民爆行业上市企业相关民爆产品营业收入总体相比上年同期平均下降 9.11%；

（2）2024 年，民爆行业上市公司电子雷管产能利用率算术平均值为 62.78%，较上年下降 6.44 个百分点。

通过以上数据可知，下游民爆企业产能过剩导致产能利用率较低，竞争压力向上游传导。而电子控制模块同样产能过剩，导致行业市场竞争进一步加剧，产品价格大幅下挫。

3、同行业情况

目前，电子控制模块细分行业内的主要企业包括全安密灵、上海鲲程、融硅思创、赛米垦拓等，在上述行业内主要企业中，仅赛米垦拓为新三板企业，同行业其他公司的数据未公开。

根据赛米垦拓已披露的公开信息，2023 年和 2024 年营业收入、归母净利润对比情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年	2023 年	变动幅度
营业收入	10,363.27	11,756.06	-11.85%
归母净利润	586.97	1,353.49	-56.63%
毛利率	38.85%	39.55%	降低 0.70 个百分点

通过以上数据可知，赛米垦拓 2024 年营业收入较 2023 年下降 11.85%，归母净利润大幅下滑 56.63%，毛利率下滑 0.70 个百分点，其业绩变动趋势与公司基本一致。但公司营业收入、归母净利润和毛利率的降幅均大于赛米垦拓，主要原因如下：一方面，公司业务体量大于赛米垦拓，且业务范围包含子公司上海先积的信号链模拟芯片业务，而赛米垦拓未涉及该领域，双方业务不完全可比，加之上海先积 2024 年处于投入期，亏损扩大对公司业绩产生一定影响；另一方面，根据赛米垦拓公转书披露信息，其存在一部分外销收入，该部分业务毛利率相对较高，且受国内市场激烈竞争的影响较小。

综上，结合宏观经济环境、基建、矿产业及下游民爆行业的统计数据，以及同行业竞争态势来看，公司 2023 至 2024 年业绩变动情况与行业整体趋势一

致，符合行业现状。由于公司同行业公司多数未公开相关数据，仅赛米垦拓为新三板企业，其业绩变动趋势与公司一致，但因双方业务体量和范围存在差异，实际可比性有限。

四、结合电子雷管的供需及竞争格局、替换周期等测算市场规模，说明公司业务发展是否发生较大不利变化，如有请充分提示相关风险，并说明前期相关信息披露是否准确。

（一）结合电子雷管的供需及竞争格局、替换周期等测算市场规模

1、行业政策落地推动电子雷管需求高速增长，市场产量迅速达峰

电子雷管因其具有高安全性、可靠性的优势，受到工信部、公安部政策的大力支持。2021 年，工业和信息化部提出严格执行工业雷管减量置换为工业数码电子雷管政策，全面推广工业数码电子雷管。

在行业政策推动下，电子雷管需求高速增长，根据中国民爆信息披露数据，2022 年-2024 年，我国电子雷管年产量分别为 3.44 亿发、6.70 亿发和 6.37 亿发，电子雷管替代率分别达到 42%、93%和 95%。

作为工业雷管产品结构调整的主要方向，受行业政策以及市场需求影响，电子雷管在 2023 年基本实现全面替代、产量迅速达峰，2024 年受整体经济形势影响，全年产量较 2023 年度小幅下降。

2、电子雷管行业集中度较高，头部企业占据主要市场份额

根据中国民爆信息统计数据，2022 年以来，工业雷管前十大、前二十大生产企业的产量及市场份额情况如下：

单位：亿发

项目	2024 年		2023 年		2022 年	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
前十大	4.92	73.21%	5.36	74.03%	6.01	74.66%
前二十大	6.65	98.96%	7.18	99.17%	7.95	98.76%
总产量	6.72	100.00%	7.24	100.00%	8.05	100.00%

注：数据来源于“中国民爆信息”公众号（由中国爆破行业协会运营），前十大和前二十大系合并口径数据即所属集团数据。

我国对民爆物品的生产、销售、购买、运输和爆破作业实行许可证制度，

所有流程都由主管部门严格监管，行业准入门槛较高，因此民爆行业产品具有集中度高、区域化明显的特征。受此影响，工业雷管生产企业数量少、集中度高，如上表所示，前十大工业雷管生产企业近年来持续占据 70%以上的市场份额。以公司主要客户四川雅化实业集团股份有限公司、北方特种能源集团有限公司、前进民爆股份有限公司和云南民爆集团有限责任公司等为代表的龙头企业占据了主要国内市场份额。

3、电子雷管为一次性使用的消耗品，目前电子雷管已实现对传统雷管全面替代

电子雷管又称数码电子雷管、数码雷管或工业数码电子雷管，即采用电子控制模块对起爆过程进行控制，电子雷管与炸药协同工作，构成整个爆破系统的核心起爆单元。电子雷管作为“点火开关”，炸药作为“能量源”，在实施爆破工作时，将电子雷管插入或紧密接触炸药药卷，由电子雷管可靠地激发一个高强度的爆轰波，并将此爆轰波高效传递给周围的工程炸药，使其发生完全爆轰。

作为爆破作业中不可或缺的末端起爆元件，电子雷管本质上是一种一次性的消耗品。在起爆瞬间，其内部的精密电子元件和装药结构即被彻底摧毁，无法重复使用。凭借其革命性的高精度延期控制能力、本质安全特性和卓越的联网通信管理优势，电子雷管在中国已于 2023 年基本完成了对传统工业雷管的替代。

4、根据历史情况，预计未来国内电子雷管每年的市场规模约 6-8 亿发

2018 年-2021 年，我国工业雷管年产量分别为 12.5 亿发、11.0 亿发、9.6 亿发和 8.9 亿发，大约在 8-12 亿发区间内；2022-2024 年，我国工业雷管年产量分别为 8.05 亿发、7.24 亿发和 6.72 亿发，大约在 6-8 亿发区间；2022 年-2024 年，我国工业炸药年产量分别为 439.06 万吨、458.10 万吨和 449.37 万吨，总体较为平稳。2024 年度，电子雷管替代率已达到 95%，考虑到我国工业炸药市场需求稳定，且电子雷管已基本完成对传统雷管的全面替代，参考历史情况并考虑电子雷管性能整体优于普通工业雷管，预计未来几年我国国内电子雷管需求量约为 6-8 亿发。

除此之外，目前国外市场以导爆管雷管等传统工业雷管为主，预计国外电子雷管价格更高于国内电子雷管价格。海外市场无电子雷管的公开统计数据。目前公司正在积极开发海外市场，已实现对海外客户直接供货，2024 年，公司民爆业务实现海外销售收入 273.58 万元，电子控制模块平均售价高于国内售价。

（二）公司业务发展未发生重大不利变化

1、2024 年公司所处电子雷管细分行业总体略有下降，市场竞争进一步加剧

电子雷管在 2023 年基本实现全面替代后，其产量迅速达峰。然而进入 2024 年，受宏观经济下行影响，民爆行业整体呈现缩量下行态势，电子雷管年产量回落至 6.37 亿发，同比下降 5.02%，自 2018 年电子雷管全面替换政策出台以来首次出现下降。

受市场需求疲软的影响，电子雷管产量下滑引发的市场竞争压力迅速向产业链上游传导，挤压上游供应商的价格空间。叠加近年来国内电子控制模块竞争者已从政策初期不足 10 家激增至 40 余家，行业内竞争日趋激烈。2024 年度，公司市场占有率下降至 21.98%，同比下滑 3.54 个百分点，电子控制模块平均售价下降至 3.29 元/只，较去年同期下降 28.42%。

2、公司积极开发海外市场，已实现小批量供货

国外市场以导爆管雷管等传统工业雷管为主，国外电子雷管价格高于国内电子雷管价格。国内企业相较海外企业具有明显的成本优势和技术优势，公司积极开发海外市场，已实现对海外客户直接供货。2024 年，公司民爆业务实现海外销售收入 273.58 万元，电子控制模块平均售价约为国内均价的 2-3 倍。公司全新开发了海外版智能无线起爆系统，顺利通过进出口资质鉴定及 CE 认证等重要审核，并在刚果金成功完成首爆，正式迈进国际市场。产品在极端温度环境下稳定运行，单台起爆器负载能力达到了国际领先水平。

公司积极拓展海外电子雷管市场，产品在中亚的应用规模逐步提升，同时和欧洲某客户展开了深度合作，正在共同开发定制版无线起爆系统。

3、公司具备较强的竞争优势

电子控制模块市场具有较高的技术壁垒、人才壁垒、品牌壁垒以及经验和

规模壁垒，经过多年发展，公司已成为电子控制模块领域具有行业代表性的领先企业，是业内第一家上市公司，树立了良好的品牌美誉度和专业的品牌形象。

（1）公司是行业内少数具备自主芯片设计能力的领先企业之一

公司是行业内少数具备自主芯片设计与迭代能力的企业之一，相较其他具备芯片自研能力的企业而言，公司产品经过大量的工程验证，销售规模更大。

2024 年，公司继续加大研发投入，研发费用为 8,945.25 万元，较上年同期增长 15.24%，占公司营业收入的 17.74%，研发并定型多款新产品，丰富了产品线。

（2）公司凭借行业领先的产品性能及迭代优势，获得了下游行业主流客户认可

凭借技术实力与大量的工程验证，公司的电子控制模块产品在安全性、可靠性、抗冲击与干扰能力、爆破效率等方面形成了竞争优势，可应用于-40℃~+85℃的宽温环境、高过载冲击和电磁干扰环境下的地下小断面金属矿爆破、对可靠性要求较高的大型抛掷爆破、大规模拆除爆破等特殊领域。依托技术及产品优势，公司获得了雅化集团、壶化股份、海峡科化、西安庆华、宜宾威力、前进民爆等下游民爆行业主流企业的认可，并保持长期稳定的合作关系。

（3）生产稳定和成本控制优势

公司产品规格系列多、供应规模大，在市场竞争中能够发挥规模优势，同时具有较强的成本控制能力。一方面，公司具备良好的产业链资源和质量管控体系，能够保障生产供应稳定、产品品质的可靠性与一致性、新产品设计开发的可实现性和高效性，同时进行成本控制。另一方面，公司积极推进钽电容、发火电阻等关键原材料的国产化，有利于保障供应链安全，同时降低生产成本，提升产品竞争力。

综上所述，在国内电子雷管市场需求降幅相对较小的同时，公司积极开拓海外市场，凭借着多年来积累的技术优势、品牌优势和规模优势，持续加码研发投入，保持着较强的市场竞争力，公司业务发展未发生较大不利变化。

（三）公司已在 2024 年年度报告充分提示相关风险

公司已在《无锡盛景微电子股份有限公司 2024 年年度报告》之“第三节/六 /（四）可能面对的风险”中充分披露了业绩波动风险，具体内容如下：“

1、业绩波动风险

国内爆破专用电子控制模块市场竞争日益激烈，行业处于深度调整期，市场对于产品性能、种类性价比等方面提出更高的要求，公司若能紧跟并响应客户的需求，则能抓住机遇扩大市场份额，否则将面临市场份额下滑的风险，公司的经营业绩也将下滑。”

（四）公司已在《招股说明书》中充分揭示公司市场空间、市场竞争、毛利率下滑等相关风险

公司已在《招股说明书》、保荐机构已在首发《发行保荐书》及《上市保荐书》中就市场空间、毛利率下降、市场竞争等事项进行了充分的信息披露和风险提示，包括“市场空间风险”、“毛利率下降风险”、“产品相对单一风险”、“下游客户进入发行人所处行业的风险”、“市场竞争风险”等，具体内容可参见公司披露的《招股说明书》、《发行保荐书》及《上市保荐书》等相关章节。

五、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、了解、评价公司与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试其执行的有效性；

2、获取公司 2023 年至 2024 年前五大客户清单及交易情况，通过公开渠道搜索并查阅公司客户基本信息，核实是否与公司存在关联关系；结合中国民爆信息公开披露的行业数据以及公司实际销售情况，分析公司主要客户及交易额变化的原因；

3、选取样本，检查了与收入确认相关的支持性文件，包括：与客户签订的销售合同、销售发票、发货快递单、客户签收单、客户验收单、销售回款凭证

等，以核实收入的真实性；

4、取得公司 2023 年分季度收入明细、2023 年主要客户销售明细，访谈公司管理层，分析公司 2023 年下半年与主要客户特别是北方特能销售增长的原因；

5、检查主要的销售合同，复核重要条款，了解公司的收入确认政策，评价公司收入确认政策制定的合理性；

6、访谈公司相关人员，了解公司 2023 年至 2024 年电子控制模块市占率下降、收现比较低以及 2024 年业绩大幅下滑的原因；

7、取得民爆行业公开统计数据、下游已上市民爆企业已披露的年报数据以及同行业上市公司已披露的年报数据，分析公司 2023 年至 2024 年业绩变动情况与行业整体及可比公司趋势是否存在差异；

8、查阅《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》《民爆行业“工业互联网+安全生产”实施指南》；

9、取得中国民爆信息公布的历年民爆行业运行情况，了解 2022 年以来我国工业雷管产量、电子雷管产量，了解未来年度雷管产量，计算国内爆破专用电子控制模块年需求量及市场空间；

10、取得中国民爆信息公布的 2022-2024 年民爆行业运行情况，计算电子雷管前十大、前二十大生产企业的产量及市场份额情况；

11、通过访谈了解公司拓展国外市场的进展情况、后续计划；通过公开查询等方式，了解国外爆破雷管市场情况。

（二）核查意见

1、公司上市以来主要客户未发生较大变化，主要客户交易额的变化主要系市场需求下降、客户引入其他供应商、市场竞争加剧及销量结构变化等因素所致，具备合理性；

2、公司 2023 年下半年与主要客户特别是北方特能销售增长的原因具有合理性。公司上市前后收入确认政策未发生变化，收入确认时点及金额符合企业会计准则的规定；

3、公司 2023 年至 2024 年电子控制模块市占率大幅下降、2023 年至 2024 年收现比较低、2024 年业绩大幅下滑符合行业环境及公司自身情况；2023 年至 2024 年业绩变动情况与行业整体及可比公司趋势不存在重大差异；

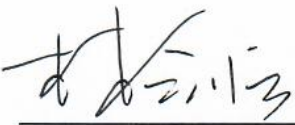
4、2024年公司所处电子雷管细分行业总体略有下降，市场竞争进一步加剧，公司凭借着多年来积累的技术优势、品牌优势和规模优势，持续加码研发投入，保持着较强的市场竞争力，公司业务发展未发生重大不利变化。公司已在 2024 年年度报告和《招股说明书》中、保荐机构已在《发行保荐书》和《上市保荐书》中均充分提示相关风险。

（本页无正文，为《光大证券股份有限公司关于无锡盛景微电子股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签章页）

保荐代表人：



黄腾飞



林剑云

