

无锡盛景微电子股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2024年年度报告 的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

无锡盛景微电子股份有限公司（以下简称“盛景微”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《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：《年报问询函》）。公司收到《年报问询函》后高度重视，积极组织各方对所涉及的相关问题进行逐项回复，现就《年报问询函》中提出的问题回复如下：

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本公司，大量改用本公司的普通型产品，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。其与公司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

产品类别	毛利率		变动百分点
	2024 年	2023 年	
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%

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
国泰集团	3,027	90.10%	2,510	100.00%
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，其业绩变动趋势与本公司基本一致。但本公司营业收入、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，亏损扩大对本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。由于本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，其业绩变动趋势与本公司一致，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。

六、年审会计师核查意见

（一）年审会计师履行的主要核查程序

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 年主要客户销售明细，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、向公司相关人员了解 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。

（二）年审会计师核查意见

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，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。

问题二：

年报及前期公告显示，2024 年公司电子控制模块等电子器件业务营业成本为 3.14 亿元，同比下降 30.70%，其中委托加工费用 0.83 亿元，占比为 26.54%，同比下降 12.54%，降幅远小于营业成本下降幅度。此外，在前五名客户销售额占年度销售总额的比重无明显变化的情况下，公司前五名供应商采购额占比由 2023 年的 64.57%降至 2024 年的 52.00%。期间费用方面，同期销售费用、研发费用分别为 0.46 亿元、0.89 亿元，分别上涨 33.53%、15.24%，与营业收入变动趋势存在差异，并且报告期内销售人员、研发人员数量均有下降；研发费用-委外研发费 463.27 万元，同比增长 65.58%。

请公司补充披露：（1）2023 年至 2024 年委托加工费用的具体情况，包括委托加工厂商名称及关联关系、合作时间、委托加工服务内容、金额、数量、定价依据、货物流转情况等，说明 2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅的原因及合理性；（2）2023 年至 2024 年前五名供应商及向其采购内容、金额等变动情况，说明 2024 年前五名供应商采购额占比降幅较大的原因及合理性；（3）销售费用、研发费用与人员数量变动趋势不一致的原因，研发费用-委外研发费大幅增加的原因以及主要的支付对象，并结合 2023 年至 2024 年公司业务拓展、研发进展等情况，说明前述期间费用与营业收入变动趋势的匹配性及合理性；（4）结合上述问题，说明公司成本费用确认是否完整、准确。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、2023 年至 2024 年委托加工费用的具体情况，包括委托加工厂商名称及关联关系、合作时间、委托加工服务内容、金额、数量、定价依据、货物流转情况等，说明 2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅的原因及合理性

(一) 2023 年至 2024 年委托加工费用的具体情况

公司专注于电子控制模块、起爆控制器、放大器等产品的研发与销售。根据上游领域高度专业化分工的特点，公司向晶圆制造企业采购晶圆后，将封装测试、贴片组装等生产制造环节委托给外部加工商完成，在公司内部自主完成的生产环节主要为起爆控制器的软硬件总装及相关测试。

1、2023 年、2024 年主要委托加工厂商及交易情况

序号	主要委托加工厂商名称	合作起始时间	主要委托加工服务内容	2024 年		2023 年	
				采购金额（万元）	占比	采购金额（万元）	占比
1	无锡市电子仪表工业有限公司	2019 年 6 月	贴片组装	2,296.43	24.93%	2,921.86	29.98%
2	常州市诺七微电子科技有限公司	2018 年 11 月	贴片组装	1,909.23	20.73%	2,051.20	21.05%
3	无锡华润安盛科技有限公司	2019 年 6 月	芯片封装	963.65	10.46%	1,175.95	12.07%
4	天水华天科技股份有限公司	2018 年 10 月	芯片封装	365.57	3.97%	817.70	8.39%
5	无锡芯启博科技有限公司	2018 年 12 月	芯片中测/成测	603.73	6.55%	736.53	7.56%
6	无锡荣志电子有限公司	2022 年 10 月	贴片组装	940.55	10.21%	661.54	6.79%
主要委托加工厂商委托加工费小计				7,079.16	76.86%	8,364.78	85.83%
委托加工费合计				9,210.74		9,745.39	

注 1：无锡芯启博科技有限公司包括无锡芯启博科技有限公司和无锡芯启博电子有限公司，其中无锡芯启博电子有限公司提供的委托加工服务为芯片成测，无锡芯启博科技有限公司提供的委托加工服务为芯片中测。

注 2：上表主要委托加工厂商与公司均不存在关联关系。

2、定价依据

公司对外采购委外加工服务主要包括封装测试、贴片组装：封装测试价格主要受封装形式、封装耗材、封装工艺以及测试机台数量、测试耗时等因素综合影

响，不同封装形式下封装测试价格差异较大；贴片加工服务费与设计、工艺流程、产品质量要求密切相关。

公司委托加工费通常基于市场行情和历史采购经验，综合考虑加工工时、受托方合理利润等因素，由双方通过市场化谈判协商确定价格。

3、货物流转情况

公司主要产品有电子控制模块、起爆控制器和放大器，各类产品主要原材料采购、产品生产、入库和销售等环节的实物流转如下表所示：

（1）电子控制模块

流转环节	流出方	流入方	实物流转
晶圆制造	不适用	不适用	晶圆厂根据公司要求代工制造晶圆，生产完毕后通知公司，并根据公司安排运输至中测厂
其他原材料采购	供应商	公司自有仓库/ 贴片厂	公司启用 SRM 系统（注）前：供应商负责运输至公司自有仓库； 公司启用 SRM 系统后：供应商负责运输至贴片厂
中测环节	晶圆厂	中测厂	晶圆厂生产完晶圆后通知公司，并根据公司安排运输至中测厂
封装环节	中测厂	封装厂	中测厂完成晶圆测试后，根据公司安排将中测后管芯运输至封装厂
成测环节	封装厂	成测厂	封装厂完成封装后，根据公司安排将封装后电路运输至成测厂
贴片环节	成测厂	贴片厂/公司自有仓库	成测厂完成成测后，根据公司安排将成测后电路运输至贴片厂，其他原材料由公司自有仓库或者供应商直接运输至贴片厂；少量由公司 SMT 产线自行贴片的工程批产品，其成测后电路会运输至公司自有仓库
销售环节	贴片厂	客户	贴片厂贴片完工并由公司检测后，货物存放在贴片厂，公司根据客户需求，通知贴片厂发货至客户指定地点

注：SRM 系统为供应商协同管理系统，供应商管理系统是采购管理系统的一个子系统，集采购、合同、订单、物流、委外、品质管理于一体，可以建立与供应商的信息交互渠道。公司按生产计划配料发到委托加工商，最终产品发货至客户，整个过程数据可相互验证。公司要求委外加工厂每月底提交生产及库存报表并执行盘点，发现差异时需及时上报公司，确保账实一致。同时，公司每半年末进行实地盘点，汇总结果并查明盘盈/盘亏原因，确保存货账实相符。

（2）起爆控制器

流转环节	流出方	流入方	实物流转
原材料采购	供应商	公司自有仓库	供应商负责运货至公司自有仓库
加工环节	公司自有仓库	加工厂	公司根据生产计划将背夹主板发往加工厂进行加工
组装环节	加工厂	公司自有仓库	加工厂完工后运输至公司自有仓库验收，公司自行总装及测试后完工入库
销售环节	公司自有仓库	客户	公司根据客户要求，从自有仓库发货至客户指定地点

(3) 放大器

流转环节	流出方	流入方	实物流转
晶圆制造	晶圆厂	公司自有仓库	境内供应商负责运货至自有仓库；境外供应商负责运货至海关，公司办理报关手续后，再运输至公司自有仓库
中测环节	公司自有仓库	中测厂	中测厂完成晶圆测试后，根据公司安排运输至封测厂
封测环节	封测厂	封测厂/公司自有仓库	封测一体的产成品待封测厂完工后，运输至公司自有仓库；非封测一体的产成品待封测厂完工后通知公司，货物存放在封测厂
销售环节	封测厂/公司自有仓库	客户	公司根据客户需求，从自有仓库/封测厂发货至客户指定地点

公司根据上游领域高度专业化分工的特点，向晶圆制造企业采购晶圆后，将封装、测试、贴片组装等生产制造环节委托给外部加工商完成，符合行业惯例，公司自主完成的生产环节主要为起爆控制器的软硬件总装及相关测试。电子控制模块完工后主要在第三方仓库进行入库与管理，结合客户需求从第三方仓库直接发给客户；起爆控制器、放大器完工后主要在自有仓库进行入库与管理，结合客户需求从自有仓库直接发给客户。

(二) 2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅的原因及合理性

2023 年和 2024 年，公司主要产品电子控制模块的营业成本占公司营业成本的比例分别为 92.10%和 83.46%，因此公司营业成本主要受电子控制模块产品营业成本的影响。

公司电子控制模块产品主要包括抗振型和普通型等品种。其中，抗振型电子控制模块主要应用于隧道小断面爆破场景，具备高抗振性、高可靠性及优异的组网性能；由于其使用的元器件价格较高但生产工艺成熟，成本结构呈现高材料成本、低委托加工费的特点，2024 年其材料成本和委托加工费占抗振型模块成本的比例分别为 74.46%和 22.07%。普通型电子控制模块主要适用于露天和大断面

爆破场景，产品售价相对较低、性价比较高，因元器件价格较低但加工工序较多，从而具有低材料成本、高委托加工费的特征，2024 年其材料成本和委托加工费占普通型模块成本的比例分别为 60.68%和 33.98%。2023 年和 2024 年抗振型电子控制模块的单位材料成本分别高于普通型电子控制模块 54.51%和 66.64%。

同时，2024 年，国内爆破专用电子控制模块市场竞争加剧，行业进入深度调整期，客户更倾向于选择售价较低、性价比高的普通型电子控制模块。受此影响，抗振型电子控制模块在电子控制模块总销量中的占比，由 2023 年的 88.01% 降至 2024 年的 43.92%；普通型电子控制模块销量占比则从 2023 年的 4.84% 提升至 2024 年的 44.92%。

2024 年，公司电子控制模块销售业务销量变化情况如下：

单位：万只

产品类别	2024 年	2023 年	同比变动	同比变动比例%
电子控制模块	12,269.19	16,335.73	-4,066.54	-24.89%
其中：抗振型电子控制模块	5,388.60	14,376.90	-8,988.30	-62.52%
占比%	43.92%	88.01%	-44.09%	
其中：普通型电子控制模块	5,510.95	789.89	4,721.06	597.68%
占比%	44.92%	4.84%	40.08%	

综上，2024 年产品销售结构发生显著变化：高材料成本、低委托加工费的抗振型产品销量减少，而低材料成本、高委托加工费的普通型产品销量大幅增加。这一变化使得抗振型产品营业成本占比从 2023 年 87.51% 降至 2024 年 48.44%，普通型产品营业成本占比从 2023 年 3.62% 上升至 2024 年 36.48%，电子控制模块营业成本同比下降 35.68%，而委托加工费同比下降 18.90%。上述数据与公司主营业务成本同比下降 30.70%、委托加工费用同比下降 12.54% 的趋势高度吻合，2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅具有合理性。

二、2023 年至 2024 年前五名供应商及向其采购内容、金额等变动情况，说明 2024 年前五名供应商采购额占比降幅较大的原因及合理性

2023 年至 2024 年公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

2024 年			
序号	供应商	主要采购内容	采购金额

1	厦门信和达电子有限公司	储能元件、点火元件	6,720.37
2	华润微电子控股有限公司	晶圆	6,416.86
3	无锡市电子仪表工业有限公司	贴片组装	2,296.43
4	常州市诺七微电子科技有限公司	贴片组装	1,909.23
5	成都新得利电子有限公司	手持数据终端	1,382.08
前五名供应商采购合计			18,724.97
前五名供应商采购占比			52.00%
2023 年			
序号	供应商	主要采购内容	采购金额
1	厦门信和达电子有限公司	储能元件、点火元件	15,827.70
2	华润微电子控股有限公司	晶圆	7,351.82
3	无锡市电子仪表工业有限公司	贴片组装	2,921.86
4	深圳市亿宾微电子有限公司	MOS 管、二极管	2,058.85
5	常州市诺七微电子科技有限公司	贴片组装	2,051.20
前五名供应商采购合计			30,211.43
前五名供应商采购占比			64.57%

公司 2023 年和 2024 年前五名供应商基本保持稳定，因 2024 年公司起爆控制器需求大幅度上升，导致供应起爆控制器主要原材料的供应商成都新得利电子有限公司进入前五名。

公司 2024 年向前五名供应商的采购金额均较上年有所下降，主要原因系公司 2024 年电子控制模块的销售量有所下降所致。

公司 2024 年向前五名供应商采购金额为 18,724.97 万元，采购占比为 52.00%，采购金额较 2023 年下降 11,486.46 万元，采购占比较 2023 年下降 12.57 个百分点，主要原因如下：①2022 年半导体行业产能紧张时，为保障生产经营，公司提前与部分供应商签订保供协议锁定未来供货。2024 年因电子控制模块销量下滑，公司与供应商协商延长交货期，致使当年采购量下降。②2024 年公司主要产品由抗振型电子控制模块转向普通型电子控制模块。由于两类产品部分关键元器件不同（抗振型采用进口元器件、普通型采用国产元器件），且供应商也存在差异，导致公司 2024 年对前五名供应商的采购占比下降。

三、销售费用、研发费用与人员数量变动趋势不一致的原因，研发费用-委外研发费大幅增加的原因以及主要的支付对象，并结合 2023 年至 2024 年公司业务拓展、研发进展等情况，说明前述期间费用与营业收入变动趋势的匹配性及合理性

2023年和2024年，公司销售费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动幅度	变动金额
职工薪酬	1,711.40	1,586.77	7.85%	124.62
市场推广费	969.59	332.68	191.45%	636.91
咨询服务费	536.61	629.84	-14.80%	-93.23
业务招待费	508.50	302.25	68.24%	206.24
差旅费	374.29	292.66	27.89%	81.62
折旧及摊销	346.62	100.08	246.35%	246.54
其他	186.96	226.00	-17.27%	-39.04
合计	4,633.95	3,470.28	33.53%	1,163.67
营业收入	50,419.72	82,250.73	-38.70%	-31,831.01

由上表可以看出，公司销售费用 2024 年较 2023 年增加 33.53%，主要系职工薪酬、市场推广费、业务招待费和折旧及摊销增加。具体分析如下：

①职工薪酬：2024 年公司平均销售人员与上年基本持平，为积极拓展海外市场，公司于 2024 年新成立海外事业部，该部门人员薪酬水平较高，带动销售人员职工薪酬总额增长；

②市场推广费、业务招待费：2024 年公司加大海内外市场开拓力度，推广领用产品、支付的各项海内外推广费、参加各项展会发生的费用、制作行业宣传片发生的费用以及业务招待费较上年大幅度上升；

③折旧及摊销：2024 年设备增加导致本期折旧及摊销费用较上年增加 232 万元。

综上，公司 2024 年营业收入下降 38.70%，但销售费用同比上升 33.53%，变动趋势不一致，但符合公司实际经营需求。

2023年和2024年，公司研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度	变动金额
职工薪酬	5,314.88	4,869.19	9.15%	445.69
折旧及摊销	1,462.28	1,140.87	28.17%	321.41
材料费	1,094.42	965.40	13.36%	129.01
委外研发费	463.27	279.78	65.58%	183.49
差旅费	197.53	182.64	8.15%	14.89
其他	412.88	324.48	27.24%	88.40
合计	8,945.25	7,762.36	15.24%	1,182.89
营业收入	50,419.72	82,250.73	-38.70%	-31,831.01

由上表可以看出，公司研发费用 2024 年较 2023 年增加 15.24%，主要系职工薪酬、折旧及摊销、材料费和委外研发费增加。具体分析如下：

①职工薪酬：公司 2024 年年末研发人员人数虽较 2023 年末有所下降，但按年初年末平均后，2024 年研发人员平均人数增幅为 14.00%；

②折旧及摊销：2023 年下半年以来，为满足研发需求，公司新增较多研发用掩模版、仿真服务器、PLM 软件等资产，折旧及摊销费也随之增加；

③材料费：公司全面推进自主技术创新及产品研发工作，加大对各研发项目的测试调试力度，研发并定型多款新产品，材料费也随之增加；

④委外研发费：为满足客户持续升级的产品技术需求并积极开拓新业务增长点，公司 2024 年委托外部单位（与本公司均无关联关系）开展技术突破、芯片图像采集、版图设计、药剂匹配性研究等多项研发服务。受新研发项目启动及客户新增需求驱动，当年委外研发费用较上年出现较大幅度增长。其中，2024 年委外研发金额超 19 万元的支付对象共 11 家，合计金额为 358.54 万元，占 2024 年委外研发费用的 77.39%，合作方主要涵盖电路系统设计企业、版图设计机构及高等院校等，相关研发成果均已按约定完成交付验收。

四、结合上述问题，说明公司成本费用确认是否完整、准确

①公司成本的确认与结转

以权责发生制作为成本确认原则，公司的成本构成主要为直接材料、委托加工费、制造费用、直接人工。公司根据企业会计准则及其相关规定，并结合生产

经营情况采用实际成本法进行核算。当产品到达客户指定收货地点并经客户验收后，财务部门审核客户验收单，在系统中生成收入确认凭证和成本结转凭证，完成库存商品成本到营业成本的结转。

② 公司费用的确认与核算

以权责发生制作为费用确认原则，公司根据实际经营情况制定了费用管理制度及详细的费用报销审批流程，对期间费用发生的真实性与完整性进行管控，并确保费用被记录在正确的期间，保证财务账面费用数量的完整性和准确性。

综上，公司成本费用确认是完整的、准确的。

五、年审会计师核查意见

（一）年审会计师履行的主要核查程序

1、了解公司的委外加工模式及定价依据，结合采购台账了解每个主要产品委托加工的具体内容以及货物流转情况；

2、通过国家企业信用信息公示系统查询公司主要委托加工商基本信息，判断是否为关联方；

3、结合公司销售产品结构的变化情况，向公司相关人员了解 2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅的原因并分析其合理性；

4、获取公司 2023 年、2024 年前五名供应商清单及采购明细，向公司相关人员了解 2024 年前五名供应商采购额占比降幅较大的原因；

5、获取公司 2023 年、2024 年销售费用、研发费用明细、相关人员变动情况委外研发费明细，向公司相关人员了解业务拓展情况、委外研发内容、研发进展及成果等内容，分析销售费用、研发费用与营业收入变动趋势的匹配性及合理性；

6、了解公司成本费用核算政策，判断是否符合企业会计准则的规定。

（二）年审会计师核查意见

1、公司 2024 年委托加工费用降幅小于营业成本降幅主要系公司产品结构的

改变，具有合理性；

2、公司 2024 年前五名供应商采购额占比降幅较大主要系受到电子控制模块销量下降、主要供应商前期保供政策及公司产品结构改变的影响，具有合理性；

3、销售费用、研发费用与营业收入的变动趋势不一致，但符合公司的实际经营需求；

4、公司成本费用确认完整、准确。

问题三：

年报及前期公告显示，2024 年末公司商誉账面余额为 4591.53 万元，主要来自于 2021 年收购上海先积集成电路有限公司（以下简称上海先积）；2023 年至 2024 年，公司对上海先积资产组计提商誉减值金额分别为 418.04 万元、530.41 万元。2023 年、2024 年上述商誉减值测试确定的预测期收入增长率分别为 11.89%-60.89%、11.20%-55.87%，但上海先积 2023 年和 2024 年分别实现营业收入 3492.48 万元、3932.09 万元，同比仅增长 12.59%，同期分别实现净利润-2841.43 万元、-4151.16 万元，与收购时相比亏损持续扩大。

请公司补充披露：（1）2023 年至 2024 年上海先积资产组商誉减值测试的主要参数、选取依据及其合理性、计算过程，说明本期商誉减值测试的方法、主要参数选取与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时是否一致，就存在差异之处说明原因及合理性；（2）结合上海先积 2024 年实际业绩与 2023 年预测业绩的差异情况、近两年亏损继续扩大的原因及其可持续性，说明前期及本期商誉减值计提是否充分、准确，是否存在通过不当会计处理调节利润的情形。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、2023 年至 2024 年上海先积资产组商誉减值测试的主要参数、选取依据及其合理性、计算过程，说明本期商誉减值测试的方法、主要参数选取与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时是否一致，就存在差异之处说明原因及合理性

(一) 2023 年至 2024 年上海先积资产组商誉减值测试的计算过程

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

结合基准日市场状况，缺乏或难以取得同行业类似资产组的最近交易价格或者结果，并基于企业对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，假设相关经营情况继续保持，且企业处于行业正常经营管理能力水平，没有市场因素或者其他因素表明市场参与者按照其他方式使用该资产可以实现价值最大化，通常认为包含商誉资产组的预计未来净现金流量现值与公允价值并不存在明显差异，在考虑资产组处置费用的情况下，包含商誉资产组的预计未来净现金流量现值则会大于等于公允价值减去处置费用的净额。因此，按会计准则和评估准则的相关规定，本次评估采用现金流量折现法确定资产组预计未来现金流量的现值，进而确定包含商誉资产组的可收回金额。

2023 年至 2024 年商誉测算具体过程如下：

2023 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年及以后
营业收入	2,634.84	4,239.19	6,325.63	8,643.10	10,532.27	11,784.28	11,784.28
营业收入增长率	32.41%	60.89%	49.22%	36.64%	21.86%	11.89%	0.00%
营业利润	-1,692.17	-1,008.44	63.13	1,374.01	2,372.83	2,821.82	2,821.82
税前现金流量	/	-2,302.31	-1,418.85	-460.97	480.64	1,885.68	2,885.12
折现率	/	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%
现金流量现值	/	-2,002.78	-1,073.79	-303.50	275.26	939.63	9,616.39
期初营运资金投入额	/	1,988.74					
包含商誉资产组价值	/	5,462.47					

2024 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年及以后
营业收入	2,870.55	4,474.46	6,528.91	8,756.59	10,610.93	11,799.54	11,799.54
营业收入增长率	8.95%	55.87%	45.92%	34.12%	21.18%	11.20%	0.00%
营业利润	-2,232.15	-849.56	267.00	1,391.21	2,189.60	2,660.06	2,699.63
税前现金流量	/	-1,773.76	-1,319.10	-742.73	552.89	1,754.40	2,713.04
折现率	/	14.58%	14.58%	14.58%	14.58%	14.58%	14.58%
现金流量现值	/	-1,548.05	-1,004.75	-493.75	320.78	888.35	9,422.25
期初营运资金投入额	/	2,940.69					
包含商誉资产组价值	/	4,644.14					

根据上述测算，公司于 2023 年和 2024 年商誉减值情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
资产组账面价值（A）	744.77	836.51
完全商誉（B）	4,625.96	5,198.62
包含整体商誉的资产组账面价值（C=A+B）	5,370.73	6,035.12
资产组可收回金额（D）	4,644.14	5,462.47
差异（E=D-C）	-726.59	-572.65
按持股比例计提减值准备金额（F=73%*E）	-530.41	-418.04

（二）主要参数、选取依据及合理性

1、营业收入增长率的选取及合理性

营业收入增长率的确定主要结合上海先积的运营状况、市场状况等综合确定。2023 年，随着半导体市场的企稳回升，预示着行业“去库存”周期基本完成，预计进入 2024 年将迎来行业的上升周期。同时，2023 年，ChatGPT 等生成式 AI 的爆火，国产汽车电动化、智能化的高速发展，都催动着相关产业布局的加剧，为半导体行业的发展创造了有利的市场环境。企业自身方面，上海先积产品覆盖工业控制、新能源、汽车、通信及消费电子等领域，随着近年持续加大研发投入，部分产品于 2023 年末基本完成研发。在客户合作进展上，2023 年已对部分终端大客户实现批量供货，完成部分客户的产品测试环节，并正积极推进比亚迪等客户的合格供应商审厂流程。上述业务推进预计将驱动规模化销售，成为未来营业收入增长的核心驱动力。综上，基于 2023 年 12 月 31 日时，营业收入预测具备合理性。

2024 年，一方面，随着宏观经济的调控及《关于促进非银行金融机构支持大规模设备更新和消费品以旧换新行动的通知》、《部署做好 2024 年度享受加计抵减政策的集成电路企业清单制定工作》、《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》等多项产业政策的不断加码，预计半导体行业长期向好的基本面将持续保持，并随着经济复苏进程的加速，消费者信心不断增强。另一方面，2023 年及 2024 年新导入的大客户经过一到两年的验证，已按订单计划有序开展批量交付，随着这些客户采购周期的逐步推进，其已向上海先积发出上千万元规模的供货需求，预计相关业务将为上海先积营业收入带来显著增量。同时，根据 2025 年一季度实际业绩水平来看，2025 年一季度实现营业收入约为 1,203.93 万元，参考历史期间一季度收入占全年收入比重约为 11%-25%，预计 2025 年营业收入预测值可实现性较强，本次预测合理。

2、毛利率的选取及合理性

2023 年及 2024 年毛利率预测情况如下：

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年 及以后
2023 年预测	61.02%	61.48%	62.03%	62.17%	62.34%	62.34%	62.34%
2024 年预测		56.36%	56.90%	57.48%	57.64%	57.82%	57.82%

上海先积含商誉资产组 2023 年及 2024 年实际毛利率分别为 61.67%、54.39%，2024 年毛利率受到行业市场竞争加剧、产品需求短期震荡的影响有所下滑。两次评估结合上海先积历史毛利率水平及未来的发展趋势，综合确定未来毛利率状况，具备一定合理性。

3、折现率的选取及合理性

2023 年及 2024 年折现率的确认过程如下：

项目	2023 年	2024 年	依据
无风险报酬率 R_f	2.56%	1.68%	评估基准日时中国当前已发行的剩余期限为十年期国债到期收益率。
市场风险溢价 ERP	6.76%	6.64%	市场风险溢价根据中国证券市场的股票市场收益率进行计算。
权益资本的系统风险系数 β_L	1.1281	1.1918	根据 Wind 资讯查询和计算，沪深 A 股可比上市公司无财务杠杆的权益的系统风险系数。
特定风险报酬率 R_c	2.94%	3.05%	根据评估对象的经营特点，确定企业特定风险调整系数
权益资本成本 R_e	13.12%	12.64%	$R_e = R_f + \beta_L \times ERP + R_c$
债务资本成本 R_d	3.79%	3.66%	以上海先积实际借款的利率作为债务

项目	2023 年	2024 年	依据
			资本成本。
税前折现率	14.95%	14.58%	税前折现率=WACC/ (1-t)，其中 $WACC=R_e \times W_e + R_d \times W_d \times (1-t)$

如上述，2024 年采用折现率对比 2023 年采用折现率有所下降，产生差异的主要原因为 2024 年 12 月 31 日剩余期限为十年期的国债到期收益率对比 2023 年 12 月 31 日下浮明显，导致无风险报酬率有所下降，其满足宏观市场的实际状况，具备合理性。

(三) 主要参数选取与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时是否一致，就存在差异之处说明原因及合理性

本次形成商誉减值测试与商誉时及以前年度商誉减值测试中主要参数对比如下：

项目	收购时点 (2020-11-30)	第一次商誉减值测试 (2021-12-31)	第二次商誉减值测试 (2022-12-31)	第三次商誉减值测试 (2023-12-31)	第四次商誉减值测试 (2024-12-31)
预测期收入复合增长率	49.41%	34.33%	28.84%	28.36%	26.57%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
预测期平均毛利率	47.91%	52.15%	63.07%	61.81%	57.24%
税前折现率	13.84% (税后折现率 11.76%)	14.87%	15.01%	14.95%	14.58%

本期商誉减值测试主要参数相较于商誉形成时及以前年度商誉减值测试，稳定期收入增长率均为 0.00%，在预测期收入复合增长率、毛利率、预测期平均毛利率及折现率存在一定差异。具体分析如下：

1、预测期收入复合增长率

预测期收入复合增长率自收购时点至今，呈现下降趋势，其主要原因为一方面，受疫情的影响，自 2021 年开始下调了未来营业收入增长的预期；另一方面，经济复苏缓慢，行业竞争加剧，客户拓展进度延后，收入增长预测有所下降。

2、预测期平均毛利率

上海先积自收购至本次商誉减值测试时，毛利率有所波动，出现两个波动阶段，第一阶段为收购时点至第二次商誉减值测试时，毛利率呈现上升趋势；第二阶段为第二次商誉减值测试至第四次商誉减值测试时，毛利率呈现下降趋势。主

要原因如下：

第一阶段（收购至第二次商誉减值测试）：一方面随着上海先积高端芯片的持续导入，高毛利产品占比有所上升，导致上海先积整体毛利率升高。第二方面，随着当时芯片价格持续走高，导致毛利率有所上升。

第二阶段（第二次商誉减值测试至第四次商誉减值测试）：整体半导体市场呈现“去库存”阶段，销售承压。同时随着经济复苏的不及预期，低价内卷现象产生，导致第二阶段毛利率有所下滑。

3、折现率

上海先积自收购至本次商誉减值测试时，折现率差异主要体现于收购时点及第一次商誉减值测试，第三次商誉减值测试及第四次商誉减值测试中，其他年度折现率差异较小。收购时点（换算税后折现率）至第一次商誉减值测试折现率有所上升，其主要原因为经查询的沪深 A 股可比上市公司无财务杠杆系数平均值由 0.8541 上浮至 0.9686，导致其折现率有所升高。第三次商誉减值测试至第四次商誉减值测试折现率有所下降，其主要原因为 2024 年 12 月 31 日剩余期限为十年期的国债到期收益率对比 2023 年 12 月 31 日下浮明显，导致无风险报酬率有所下降，其满足宏观市场的实际状况，具备合理性。

二、结合上海先积 2024 年实际业绩与 2023 年预测业绩的差异情况、近两年亏损继续扩大的原因及其可持续性，说明前期及本期商誉减值计提是否充分、准确，是否存在通过不当会计处理调节利润的情形。

近年公司实际业绩与前一年度商誉减值测试预测对比如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入	2,870.55	2,634.84	1,989.90
前一年度营业收入预测	4,239.19	3,370.31	3,215.59
营业收入达成率（实际/预测）	68%	78%	62%
研发费用	2,523.62	2,056.84	1,285.98
前一年度研发费用预测	2,314.99	1,693.45	1,096.26
研发费用达成率（实际/预测）	109%	121%	117%

2022 年，受下游行业市场需求下滑叠加 4-6 月疫情导致业务受限的双重影响，公司营业收入完成率较低。2023 年，行业“去库存”进程不及预期，使得实际营业收入未能达成预测水平；但年末数款产品完成研发，已对部分终端大客户实现

批量供货，完成部分客户的产品测试环节，并积极推进比亚迪等客户的合格供应商审厂流程，基于新客户拓展及现有客户订单量提升的预期，公司当时预计 2024 年营业收入将实现较大增长。

然而 2024 年，受客户导入和批量应用过程中采购需求释放进度不及预期及市场竞争加剧等因素综合影响，营业收入实际达成率较 2023 年下降。加之公司处于前期投入阶段，2022 年-2024 年实际研发投入金额较大，导致营业利润低于预测，亏损规模有所扩大。

随着市场需求逐步回暖，叠加上海先积聚焦大客户战略的成效持续显现，上海先积 2025 年 1-4 月已实现营业收入 2,421.98 万元，商誉减值测试中 2025 年营业收入预测值为 4,474.46 万元，1-4 月已实现 54%。

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年	2022 年
全年收入	4,474.46（预测）	3,932.09	3,492.48	2,713.81
1-4 月收入	2,421.98	1,270.67	669.10	288.85
1-4 月收入占比	54%	32%	19%	11%

注：上表收入为上海先积包含非商誉资产组业务的总收入。

综上，公司在前期及本期商誉减值测试过程中，已充分考虑市场需求、新产品研发进展及新客户拓展情况等因素，因此前期及本期商誉减值计提充分、准确，不存在通过不当会计处理调节利润的情形。

三、年审会计师核查意见

（一）年审会计师履行的主要核查程序

1、了解、评价管理层与商誉减值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、评价管理层委聘的外部评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；

3、了解管理层及外部评估专家在商誉减值测试时所采用的方法、重要假设、选取的关键参数等，评估管理层或外部评估专家采用的方法的适当性，重要假设、选取的关键参数的合理性；

4、了解管理层及外部估值专家资产组认定的标准，分析管理层或外部估值

专家对商誉所属资产组认定的合理性；

5、获取并复核管理层或外部评估专家编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异；

6、检查和评价商誉减值列报和披露是否准确和恰当。

（二）年审会计师核查意见

本期商誉减值测试的方法、主要参数选取与形成商誉时及以前年度商誉减值测试时存在一定的差异，但具备合理性。公司前期及本期商誉减值计提充分、准确，不存在通过不当会计处理调节利润的情形。

问题四：

年报显示，2024 年末，公司存货账面价值为 2.19 亿元，当期计提存货跌价准备 41.88 万元。应收账款账面余额 3.77 亿元，其中 1-2 年账龄款项期末余额 0.64 亿元，同比增长 259.29%；应收款项融资 8137.85 万元，同比增长 201.44%，主要系期末信用等级较高的供应链票据增加。2024 年，公司对应收票据、应收账款及应收款项融资计提坏账准备合计 503.94 万元，上年同期计提金额为 1203.92 万元。

请公司补充披露：（1）存货主要明细项目的具体内容，结合销售单价、行业单价、库龄、退换货等情况，说明可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程，计提金额是否充分；（2）账龄 1 年以上的应收账款、应收款项融资期末余额大幅增长的原因及合理性，结合主要交易对手方的资信情况、信用政策、期后回款等情况，说明是否存在款项逾期或难以收回的情形，并说明当期坏账准备计提金额同比下降的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、存货主要明细项目的具体内容，结合销售单价、行业单价、库龄、退换货等情况，说明可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程，计提金额是否充分

（一）2024 年末，公司存货主要明细项目的具体内容及库龄如下：

单位：万元

项目	核算内容	账面余额	1 年以内 金额	1-2 年金 额	2-3 年金 额	3 年以 上金 额	跌价 金额
原材料	主要为晶圆、储能元件、点火元件、PCB 板、MOS 管、手持数据终端等	8,362.95	5,696.05	2,318.78	297.57	50.56	13.70
库存商品	主要为电子控制模块、起爆控制器、放大器等产品	4,661.57	3,370.35	953.49	317.16	20.57	6.83
委托加工物资	主要为在制的成测后电路、中测后管芯、封装后电路等半成品，以及在制的电子控制模块、起爆控制器、放大器等成品	3,429.13	3,429.13				
半成品	主要为成测后电路、背夹起爆器（半成品）、中测后管芯	4,115.52	3,853.26	219.45	29.75	13.06	21.35
发出商品	主要为成测后电路、中测后管芯、封装后电路等	1,183.16	1,183.16				
周转材料	主要为招待用品	194.60	194.60				
合计		21,946.93	17,726.55	3,491.71	644.48	84.18	41.88

注：库龄 1 年以上的原材料主要为前期为保障生产经营，公司提前与部分供应商签订保供协议锁定未来供货而批量采购的电子元器件等，库龄 1 年以上的库存商品主要为电子控制模块。

（二）存货跌价计提方法与计提金额

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。本公司的存货跌价计提方法与同行业可比上市公司基本一致。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

1、公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

2、原材料/委托加工物资/半成品：①需要经过加工的存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该存货按成本计量；如果其生产的产成品的可变现净值低于成本，则该存货按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备；②直接用于出售的存货，以该存货的估计售价减去销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

公司的原材料/委托加工物资/半成品：1、用于生产电子控制模块，金额为13,841.58万元，占比87.01%；其中，库龄1年以内的占比83.64%，1-2年的占比15.95%，2-3年的占比0.39%，3年以上的占比0.02%；2、用于生产起爆控制器及设备，金额为2,066.01万元，占比12.91%；其中，库龄1年以内的占比67.81%，1-2年的占比16.07%，2-3年的占比13.16%，3年以上的占比2.96%。

由于电子控制模块涉及安全性，定型后原材料不轻易更换，且产品生命周期较长，通常约为10年（具体根据产品更新换代周期确定）。例如，公司的钽电容产品自8年前推出以来持续销售至今。基于此，电子控制模块的主要原材料一般可长期使用，通常不存在账面价值高于可变现净值的情况。

而受市场竞争加剧影响，部分老款起爆控制器和设备的可变现净值较低，存在减值迹象。基于此，公司对该部分老款起爆控制器和设备对应的原材料、半成品计提了存货跌价准备，其中原材料计提13.70万元，半成品计提21.35万元。

3、库存商品：以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

经测算，公司对部分老款起爆控制器和设备等计提存货跌价准备，其存货余额为31.54万元，发生6.83万元的减值。

（三）行业销售单价

因公司处于电子控制模块细分行业，同行业公司有：贵州全安密灵科技有限公司、上海鲲程电子科技有限公司、融硅思创（北京）科技有限公司、无锡赛米

垦拓微电子股份有限公司（无锡力芯微电子股份有限公司控股子公司）等。仅无锡赛米垦拓微电子股份有限公司在新三板挂牌，且赛米垦拓在年报中并未披露销售单价。因无法获取公开披露的行业销售单价，故公司在存货跌价测试中采用公司的最新售价作为可变现净值计算的基础。

（四）2024 年销售退换货情况

公司与客户属于买断式销售，一般情况下，产品质量符合规定，客户不得无故退换货，客户因产品质量问题要求退换货的，可以在收到标的物之日起一定期限的异议期内向公司提出退换货，双方通过协商进行解决。特殊情况下，因客户产品型号等需求变化导致的退货，公司综合考虑所退产品不影响二次销售、以及未来与该客户继续合作的可能性等因素，经公司审议后予以退换货。

公司实际发生的退换货金额较小，2024 年金额为 473.40 万元，占应收收入的占比为 0.94%。

（五）可比公司存货跌价准备计提情况

2024 年末，公司与同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例对比如下：

项目	赛米垦拓	力芯微	有方科技	力合微	东软载波	圣邦股份	思瑞浦	平均值	公司
原材料跌价比例	17.27%	32.86%	31.32%	7.98%	9.82%	19.29%	20.60%	19.88%	0.16%
库存商品跌价比例	20.49%	25.31%	47.52%	33.12%	15.05%	22.58%	28.18%	27.46%	0.15%
委托加工物资跌价比例		4.72%	1.18%		8.04%		18.86%	8.20%	
在产品跌价比例	3.23%	21.49%				3.04%	3.81%	7.89%	0.52%
发出商品跌价比例			10.49%				0.16%	5.32%	
存货整体跌价比例	17.20%	24.38%	22.60%	20.64%	11.06%	18.62%	21.83%	19.48%	0.19%

2024 年末，同行业可比上市公司的存货跌价准备计提比例算术平均值为 19.48%，高于本公司。主要原因如下：

1、可比公司选取及业务差异影响

公司在上市阶段选取可比公司时，全安密灵、融硅思创、上海鲲程等直接同行业公司均为非上市公司，未公开财务数据，因此主要筛选产品应用于物联网通信模块且生产经营模式以委外加工为主的上市公司作为可比对象。除力芯微有少部分产品与公司重合外，其他可比上市公司的核心产品、业务内容及下游应用领域与本公司存在差异。

以力芯微、圣邦股份、思瑞浦为例，其下游客户所属行业主要为消费电子领

域，该领域产品更新换代速度快，相应存货跌价准备计提比例较高。而本公司产品因涉及安全性，定型后不轻易更换原材料，产品生命周期较长，产品类别和下游应用领域与上述公司有所不同，是导致双方存货跌价准备计提比例存在差异的主要因素。

2、库龄结构良好

2024 年末，公司库龄在 1 年以内的存货占比达 80.77%，库龄结构整体良好。库龄超过 1 年的存货主要为原材料，其形成原因在于：2022 年半导体行业产能紧张期间，为保障生产经营稳定，公司与主要原材料供应商签订保供协议，提前锁定核心电子元器件的未来供货。

上述电子元器件主要用于公司主力产品生产，且可使用时间较长，目前处于正常耗用状态，因此该部分存货的跌价风险较低。

综上，公司充分考虑所在行业的特点和实际情况，根据存货成本与可变现净值孰低原则，对 2024 年末存货进行减值测试，并根据测试结果对部分设备和老款起爆控制器对应的原材料、半成品和产成品计提了存货跌价准备，存货跌价准备已充分计提。

二、账龄 1 年以上的应收账款、应收款项融资期末余额大幅增长的原因及合理性，结合主要交易对手方的资信情况、信用政策、期后回款等情况，说明是否存在款项逾期或难以收回的情形，并说明当期坏账准备计提金额同比下降的原因及合理性

（一）2023 年末和 2024 年末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日	2024 年分账 龄占比	2023 年 12 月 31 日	2023 年分账 龄占比	占比变动
1 年以内	31,272.89	82.99%	38,148.52	95.54%	-12.55 个百分点
1 至 2 年	6,399.33	16.98%	1,781.11	4.46%	12.52 个百分点
2 至 3 年	8.77	0.02%	-	-	0.02 个百分点
合计	37,680.99		39,929.63		

期末应收账款账龄结构发生变化，2024 年末 1 年以上应收款占比提升 12.55 个百分点。

由于下游客户的产品电子雷管主要应用于基建施工、矿产开采等行业，这些行业的终端回款周期拉长，进而使得客户向公司支付货款的周期相应延长。与此

同时，随着行业竞争的加剧，电子控制模块供应商数量增多，客户为保障供应链安全、控制采购成本，并获取更优的供应商商业信用，引入了多家模块供应商，这进一步导致其付款周期延长。2024 年，公司应收账款周转天数由 2023 年的 133 天增至 281 天，增加了 148 天，致使账龄 1 年以上的应收账款大幅增加。

（二）应收款项融资期末余额大幅增长的原因

2023 年末和 2024 年末，公司应收款项融资及应收票据情况如下：

单位：万元

披露列示	类别	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		账面余额	票据占比	账面余额	票据占比
应 收 款 项 融 资	应收票据-银行承兑汇票	1,461.14	7.34%	2,699.70	13.62%
	应收票据-供应链票据	5,939.79	29.84%	-	
	应收账款-供应链票据	1,088.32	5.47%	-	
应收票据	应收票据-银行承兑汇票	8,377.18	42.09%	14,421.85	72.73%
	应收票据-商业承兑汇票	622.80	3.13%	150.00	0.76%
	应收票据-供应链票据	2,413.71	12.13%	2,557.09	12.90%
合计		19,902.95	100.00%	19,828.64	100.00%

随着客户回款使用的票据形式增多，2024 年末，公司的应收款项融资新增应收票据-供应链票据和应收账款-供应链票据类别，该两类票据占整体票据余额 35.31%，两类合计余额占应收账款融资余额比例为 82.79%，导致应收账款融资期末余额大幅增长。

（三）结合主要交易对手方的资信情况、信用政策、期后回款等情况，说明是否存在款项逾期或难以收回的情形。

公司综合考虑客户的资质、采购规模、合作历史等因素，与客户协商确定信用期，并根据客户的信用状况变化进行评估后适当调整。公司与主要客户约定的信用期通常为 30 天-90 天。由于下游客户的终端所在的基建施工、矿产开采等行业回款周期拉长，加之行业竞争加剧导致电子控制模块供应商增多，客户为保障供应链安全、控制成本引入多家供应商，双重因素下其向公司支付货款的周期延长，实际回款存在逾期现象。

2023 年末和 2024 年末，公司应收账款的逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	37,680.99	39,929.63
未逾期应收账款余额	12,727.50	21,513.93
逾期应收账款余额	24,953.49	18,415.71
应收账款逾期金额占比	66.22%	46.12%
截至 2025 年 5 月 31 日回款金额	15,759.72	37,270.90
截至 2025 年 5 月 31 日回款比例	41.82%	93.34%
截至 2025 年 5 月 31 日逾期应收账款回款金额	12,332.44	18,173.90
截至 2025 年 5 月 31 日逾期应收账款回款比例	49.42%	98.69%

受前述因素影响，2024 年末公司应收账款逾期金额占比相较 2023 年末有所增加。公司客户大多为长期深耕民爆行业的企业，多数是上市公司、国央企或国央企控股公司，资信状况普遍良好，与公司合作时间较长，客户稳定性强，且火工品资质具有稀缺性，应收账款可回收性较好，坏账风险较低。截至 2025 年 5 月 31 日，2023 年末逾期应收账款已收回 98.69%，目前主要客户均持续回款，未出现款项难以收回的情形，出现坏账的可能性较低。

主要交易对手的资信情况、信用政策及期后回款情况如下：

单位：万元

主要交易对手方名称	2024 年营业收入金额	2024 年末应收账款余额	2024 年末应收账款坏账准备金额	占营业收入比例	占应收账款余额的比例	资信情况
子客户 1	7,192.49	3,900.58	195.03	14.27%	10.35%	一、企业基础资质 注册资本：6,600 万元人民币 企业性质：国有控股企业 二、信用与资质认证 A 级纳税人、高新技术企业、专精特新中小企业
子客户 2	2,932.47	4,337.57	268.37	5.82%	11.51%	一、企业基础资质 注册资本：6,107.214 万元人民币 企业性质：国有控股企业 二、信用与资质认证 A 级纳税人、高新技术企业、专精特新中小企业
四川雅化实业集团股份有限公司子公司	9,677.00	4,012.89	200.64	19.19%	10.65%	一、企业基础资质 注册资本：17,710 万元人民币 企业性质：有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资），集团母公司雅化集团为上市公司。 二、信用与资质认证 A 级纳税人、高新技术企业、专精特新中小企业 三、经营与财务状况 营业收入：控股集团 2024 年营收 77 亿元，净利润 2.57 亿元
河南省前进化工科技集团股份有限公司子公司	6,359.13	3,995.73	199.79	12.61%	10.60%	一、企业基础资质 注册资本：1,000 万元人民币 企业性质：有限责任公司（非自然人投资或控股

						的法人独资) 二、信用与资质认证 A 级纳税人
湖北凯龙化工集团股份有限公司子公司	3,097.89	5,774.13	402.63	6.14%	15.32%	一.企业基础资质 注册资本：2,828 万元人民币 企业类型：国有企业 二、信用与资质认证 A 级纳税人、高新技术企业、企业技术中心、专精特新中小企业 三、经营与财务状况 控股集团 2024 年营业收入 36.86 亿元,净利润 1.48 亿元

（四）当期坏账准备计提金额同比下降的原因及合理性

2022 年-2024 年公司应收账款、应收票据和应收款项融资坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年			2022 年		
	原值	坏账准备	坏账计提比例	原值	坏账准备	坏账计提比例	原值	坏账准备	坏账计提比例
应收账款	37,680.99	2,206.21	5.85%	39,929.63	2,085.54	5.22%	20,201.92	1,072.02	5.31%
应收票据	11,413.70	169.34	1.48%	17,128.94	135.35	0.79%	10,219.37	-	-
应收款项融资	8,489.25	351.41	4.14%	2,699.70	-	-	2,034.60	-	-
合计	57,583.94	2,726.96	4.74%	59,758.27	2,220.89	3.72%	32,455.89	1,072.02	3.30%
当期坏账计提金额	503.94			1,203.92			614.88		
当期坏账核销金额	-			55.05			-		

2023 年和 2024 年，公司应收账款、应收票据和应收款项融资的坏账计提政策一致。

随着电子雷管全面替代传统工业雷管，公司 2023 年的销售规模提升，同时由于下游行业资金流动性紧缺，公司应收账款回笼周期拉长，导致 2023 年末应收账款和应收票据-商业承兑汇票及供应链票据规模大幅度上升，故 2023 年公司当期计提的应收账款和应收票据坏账准备金额为 1,203.92 万元。

2024 年，由于行业竞争的加剧以及客户供应商渠道的拓宽，公司应收款项的回收周期有所延长。这一变化致使公司 2024 年营业收入出现较大下滑，而与此同时，应收账款、应收票据以及应收款项融资余额则仅呈现小幅下降态势。基于上述情况，2024 年当期计提的应收账款、应收票据和应收款项融资坏账准备金额为 503.94 万元，与 2023 年相比，出现了较大幅度的减少。

综上，当期坏账准备计提金额同比下降的原因系：2024 年公司应收规模趋于稳定，而 2023 年公司应收规模较 2022 年有大幅度提升，故 2024 年当期计提的坏账准备金额远小于 2023 年。公司已按预期信用损失模型对应收账款、应收票据和应收款项融资计提坏账准备，坏账准备计提充分。

三、年审会计师核查意见

（一）年审会计师履行的主要核查程序

1、了解公司的存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性，了解和评价公司管理层关于存货跌价准备相关内部控制有效性；

2、获取公司存货跌价准备计算表，复核存货减值测试的过程，判断确认可变现净值相关的预计售价、费用率、税金率是否合理；

3、获取公司存货库龄明细表，结合公司实际退换货情况，分析公司存货跌价计提是否充分；

4、了解、评价管理层与应收账款、应收票据、应收款项融资预期信用损失计量相关的关键内部控制的有效性，并测试其执行的有效性；

5、检查预期信用损失的计量模型，评估模型中重大假设的合理性以及信用风险组合划分标准的合理性；

6、选取样本检查预期信用损失模型的关键参数，包括历史数据，以评估其完整性及准确性；

7、选取样本检查各个组合内客户的信用记录、历史付款记录、期后回款并考虑前瞻性信息等因素，评价管理层对整个存续期信用损失预计的适当性；

8、检查资产负债表日应收账款、应收票据、应收款项融资账龄明细表，通过与各期确认的收入以及收款记录、凭证的对比分析检查应收账款、应收款项融资账龄明细表的准确性；

9、选取样本，查询主要客户的工商登记信息了解客户性质、经营是否正常等信息；

10、结合应收账款、应收票据、应收款项融资账龄分析表，重新复核计算应收账款、应收票据、应收款项融资坏账准备是否充分计提。

（二）年审会计师核查意见

1、公司存货跌价准备计提政策和计提方法符合公司实际经营情况及《企业

会计准则》的相关规定，存货跌价计提充分；

2、账龄 1 年以上的应收账款、应收款项融资期末余额大幅增长符合公司实际经营情况,存在部分实际逾期的款项，但不存在实际难以收回的情形,坏账准备计提充分。

特此公告。

无锡盛景微电子股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 10 日