证券代码：603375　　证券简称：盛景微　　公告编号：2025-040

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%
002996.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%
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