

深圳市江波龙电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 平安资管、人保资产、遵道资产、鹏扬基金、韩国投资、中金资管、涌德瑞煊、兴源投资、东方证券、平安基金、WT、Polymer、汐泰投资、肇万资产、龙赢资本、旌安投资、宽合投资、诺德基金、交银理财、且恩资本、中华联合保险、长城基金、银华基金、国泰基金、中海基金、前海联合、永赢基金、建信养老、鑫然投资、泰康资产、平安养老、天风证券共 32 家机构 |
| 时间 | 2023 年 1 月 29 日 20:00-21:00 |
| 地点 | 深圳市南山区科发路 8 号金融基地 1 栋 8 楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、副总经理 许刚翎 证券事务代表 黄文芳 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、请问公司 2022 年 Q4 是否看到环比库存好转的迹象，是否可以认为 2022 年三季度公司库存已达到顶点？对于 2023 年的库存情况有怎样的预期？</p> <p>答：在 2022 年市场大环境多变的前提下，公司对库存水平高度重视。作为半导体存储器龙头企业，一方面公司为服务大客户的持续交付能力需求，必须保持相当的库存水平，另一方面公司也在积极调整库存策略。总体来看，</p> |

2022年Q4，公司库存水平环比下降；就目前来说，市场仍然处于去库存阶段，整体市场的回暖不确定性仍存，特别是各个细分市场是不是全面的回暖企稳，需要仔细观察。主流观点认为的2023年Q2市场将有所企稳的判断，公司将密切观察，但2023年更多的是实现公司既有的发展战略，进一步提升自身的产品力，更好更多的服务好大客户，继续提升自身的综合能力。

2、公司2022年全年针对存在减值迹象的存货计提的存货跌价准备为1.4亿元至1.6亿元，请问本次库存计提情况的影响因素主要有哪些？是否代表2023年整体库存情况有逐季度缓解趋势？

答：2022年计提金额系公司在审慎、全面的评估后而确定。一方面，在存储市场中，从存储晶圆到存储器，存在一个产品化的过程，这个过程考验着存储厂商自身的技术能力、生产能力及供应链等各方面的能力。由于晶圆占半导体存储器的成本较高，在2022年较为复杂的市场环境中，存储晶圆的平均价格快速下降，对企业的重要生产经营决策节奏的把握产生了冲击。另一方面，公司考虑了消费类电子这个重要下游市场的情形，对于公司存货跌价计提的影响。2022年全年的市场冲击下，消费类电子市场需求疲软，其对嵌入式存储产品的影响较为明显。随着公司产品结构的优化，技术能力的提升，公司的产品线分配将更加均衡，如Lexar（雷克沙）的消费者市场业务、车规级工业规级存储以及企业级存储业务等，均有望产生更多贡献。这有利于公司库存弹性提升，保持缓解及不断优化的趋势。

3、在未来两年，公司新品推出后对于公司竞争力的拉动将体现在哪些方面？企业级存储及雷克沙的收入进展情况如何？

答：过去的几年里，公司在企业级存储业务投入了大量的研发资源，公司的企业级固态硬盘及 RDIMM，在 2022 年内取得了突破（固态硬盘发布了 PCIe 和 SATA 样品，RDIMM 实现了批量出货）。消费类产品线，自 2017 年以来，公司以 Lexar（雷克沙）作为出货品牌，不断推出新产品，如近期面向年轻的电竞用户推出的 DDR5 战神之刃等。对于 Lexar（雷克沙）不断推出新产品的意义，除了寻找新的业绩增长点之外，我们期望更多的是从中长期来看，Lexar（雷克沙）品牌的认知度及忠诚度在年轻一代的用户群体中能够得到进一步夯实。

4、随着公司产品线结构的优化，公司有哪些计划去提升其他产品的占比？

答：公司产品线结构优化是一个动态的过程。嵌入式存储在消费类电子市场中的应用，仍具有重要性。从市场数据来看，大约有 53% 的手机使用集成式存储方案，集成式存储（如 uMCP, eMCP）具备一定的技术难度，公司将往这个方向不断努力。同时，随着 eMMC 向 UFS 的迭代，公司在市场上已具备一定的先发优势，公司的 UFS 2.2 量产以及 UFS 3.1 产品的发布，也意味着公司仍将在主流的嵌入式存储产品中持续发力。

此外，公司的 Lexar（雷克沙）业务、车规级工规级存储业务以及企业级存储业务的增长，也有助于实现更加均衡的产品线结构。

5、2023 年公司预计车规级存储业务如何？其在订单和客户方面是否有突破性的进展？

答：在 2022 年较不利的环境中，汽车电子市场仍然保持着热度，公司车规级存储业务取得了较良好的增长。目前公司与部分传统车企合作以及部分造车新势力有深度的合作。由于车规级对产品的要求比较高，因此其存在一个

漫长的认证、导入的过程，需要逐步地进入及渗透。公司从 2019 年开始布局车规级业务，经过前期长时间的布局，公司对车规级业务未来的发展具备较强的信心。

6、公司在信创市场的业务主要是在党政这一块吗？

2022 年公司在信创市场收入的占比情况如何？

答：公司重视并投入信创产业。公司对党政信创、行业信创并重，行业信创与企业级存储产品将互相支撑，更好满足数据安全可控的要求；此外，公司主要从商业本质出发看待信创业务机会。2023 年随着宏观经济的向好，政府及行业客户采购能力和信心将得到修复，信创产业的机会将更为丰富。

**7、公司目前布局的企业级 SSD 市场空间是怎么样
的？其在客户端的认证进度如何？**

答:由于服务器对于技术要求更高，需要一个比较长期的认证和导入过程，目前公司的企业级 SSD 产品正处于与行业大客户进行验证的阶段，如进展顺利，预计六个月或更久的时间完成测试导入；目前国内的服务器市场占主要市场份额的是三星、英特尔、美光等国际原厂，随着行业信创进度的推进，对于国产存储器厂商来说，将带来新的市场机会。

8、公司 2022 年 Q4 存货跌价的情况如何？

答：公司于 2022 年业绩预告中披露了 2022 年年度资产减值损失计提的预估数据，实际数据请参考公司将披露的 2022 年年度报告。

9、存货跌价受美元汇率波动的影响有多少？

答：公司存货主要以美元计价，在计算其可变现净值时考虑的也是美元金额，因此美元汇率的波动不直接影响公司存货跌价准备的计提。

10、公司在固件开发技术上具备的竞争优势有哪些？

答：固件一直以来都是公司重点的研发方向。我们在在固件有关的知识产权的储备上具备一定的优势。

11、企业级存储市场国产替代是否有加速的迹象？

答：近年来，国家大力推动信创产业发展，从最上游的半导体材料到核心芯片、元器件、基础软件，再到整机、应用软件全面实现自主安全可控，而存储是信创产业的关键一环。随着国家信创政策的完善、落地，国产化率要求将不断提升，公司密切关注信创带来的商业机会，积极探索信创产业的发展空间。

12、Lexar（雷克沙）品牌、企业级 SSD 与嵌入式存储的毛利率差异体现在哪里？

答：Lexar（雷克沙）作为公司的自有品牌，TO C 业务的毛利率相比 TO B 市场的毛利率会高一些。企业级固态硬盘应用于服务器场景为主，毛利率情况要看具体业务或者终端客户的情况，最主要还是与产品的容量以及技术复杂度呈正相关关系。嵌入式存储更多应用在消费类市场，而 2022 年受整个消费类市场疲软的影响，其毛利率也相对会较低。

13、目前对于 Lexar（雷克沙）的市场推广策略主要是什么样的？

答：Lexar（雷克沙）是公司在消费者市场的重要业务平台及形象载体。在市场推广策略上，公司目前以潜在客户群体精准投放为主，如游戏玩家、相机摄影用户等，公司在 2022 年获得了多项 Lexar（雷克沙）相关的全球不同国家、地区颁发的荣誉（具体可见 Lexar（雷克沙）公众号）。公司亦有专门团队在推广品牌的同时，不断评估是否需要采取新的市场推广策略，并与公司管理层定期汇报讨论。

14、公司如何看待内存条毛利率较低？未来将达到什

| | |
|----------|--|
| | <p>么样的而水平？</p> <p>答：公司此前主要是配合大客户的整体一站式存储解决需求而启动内存条业务，之后公司对内存条业务进行了不断优化，形成了目前的以 RDIMM 为主，消费类内存条持续推广发力的布局。随着公司客户结构的调整和优化，业务的不断聚焦，未来内存条的毛利率情况将得到有效改善。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |