

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：2024-009

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	平安证券、南方基金、天弘基金、国泰基金、摩根华鑫、招商资管、长盛基金、平安基金、优益增、理成基金、中邮人寿、华泰证券、易方达、招商基金、AEZ Capital、北京鼎萨投资、申万宏源证券、东方财富证券、长城资管
时间	2024年6月24日(周一) 下午 15:00~16:30 2024年6月25日(周二) 上午 10:00~11:30 2024年6月26日(周三) 下午 16:00~17:30 2024年6月27日(周四) 上午 10:00~11:30
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	副总经理、董事会秘书 许刚翎 投资者关系经理 黄琦 投资者关系资深主管 苏阳春

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司在 AI 领域是否有前瞻性的布局？</p> <p>答：随着 AI 的爆发，数据量呈指数级增长，对存储厂商提出更高的技术创新能力要求。公司基于自身产业能力，正在积极应对 AI 带来的机遇和挑战，在产品和技术研发方面进行全方位布局和投入，针对不同领域推出相应的创新产品，以满足多样化的市场要求。例如，针对 AI 手机、AI PC，推出 UFS、LPDDR 系列、LPCAMM2、PCIe BGA SSD 等高性能、低功耗、大容量的存储产品；针对服务器领域，推出 CXL2.0 内存拓展模块、RDIMM、eSSD 等满足 AI 服务器需求；针对智能座舱、自动驾驶应用，推出符合车规级别的 eMMC、UFS 等高可靠产品，以保障数据安全。</p> <p>2、如何看待小容量存储市场？公司自研 SLC NAND Flash 业务进展？</p> <p>答：随着新技术、新应用、新产能的突破，电子产品功能的丰富与性能不断提高，小容量存储的应用规模总体上会有稳定地增长，并且随着晶圆代工产能的增加，公司在小容量存储市场规模还继续逐步增长，同时，公司在小容量存储产品上将持续投入保持竞争力。</p> <p>公司 SLC NAND Flash 存储芯片主要应用包括汽车、安防、穿戴、IOT、家用电器、网通、工业自动化等各个应用领域，公司与这些主要应用领域的头部客户都已经建立了稳定的合作关系，累计出货量已超过 5000 万颗。</p> <p>3、公司嵌入式存储业务发展情况？是否主要应用于手机市场？</p> <p>答：公司嵌入式存储产品线于 2011 年成立，经过十多年发展，已经成为公司核心业务之一。依据 CFM 闪存市场统计，2022 年公司 eMMC&UFS 市场份额位列全球第六名，（前五名均为存储晶圆厂）。</p>
---------------------------	--

公司嵌入式存储产品主要应用于手机、平板、自动驾驶、智能座舱、汽车 T-Box、工控、智能穿戴和 PC 等领域。例如，UFS 已经在国内头部手机厂商导入量产，规模达到千万级别，LPDDR 系列产品作为嵌入式存储的主流形态，其在手机领域也有广泛的应用。

4、公司布局主控芯片业务原因，未来在自研及外采方面有什么样的考虑？能否提高公司盈利能力？

答：公司布局自研主控的主要目的在于提升存储产品竞争力，为公司的开拓大客户提供关键技术支持，助力公司中高端存储器产品固件算法自研的竞争优势，进一步增强公司整体竞争力以及产品技术护城河。

在主控芯片的自研及外采方面，公司目前与多家主控芯片厂商保持长期友好合作，针对不同客户的需求选择最合适的主控。公司自研主控芯片与第三方主控芯片保持良性竞争，也将促使我们定义开发出有差异化功能和有竞争力的主控芯片。

从行业经验来看，具备自研主控芯片的境内外上市存储企业，其毛利率表现均更为理想。作为行业规律，公司相信不断提升的自研主控芯片能力将直接及间接地，持续提升公司盈利能力。

5、企业级存储产品验证周期有多长？

答：企业级存储与其他领域不同，其研发和验证周期较长，投入巨大。2020 年公司开始战略布局，启动产品研发。经过三年的努力，江波龙的企业级产品已拥有较为完整的产品线，其中企业级 SSD 和 RDIMM 产品从去年 Q4 开始已经在运营商、金融和互联网客户端实现规模交付并获得客户的认可。

6、二季度 NAND Flash 及 DRAM 价格环比变化？如何看待三季度价格走势？

答：二季度晶圆价格仍然保持温和上涨的趋势，但各个不同应用场景下的存储器价格趋势可能出现结构化差异。具体来看，NAND Flash 涨幅较为平缓一些，保持稳中有升。随着存储周期的上行，近期能够看到小容量存储价格亦开始有所回升。

随着存储价格涨幅逐步趋于平稳，未来各厂商之间的技术能力、市场能力及品牌能力等差异化要素的作用权重有望增大。

7、公司企业级存储业务增速较快，主要是来自于哪方面的拉动？

答：目前企业级存储业务增长主要来自于互联网、运营商及金融等行业客户对于服务器的采购，随着国产替代政策的持续推动，未来公司有望开拓更多客户。

8、未来 Zilia 的营收增速大概能达到什么水平？

答：Zilia 作为巴西头部半导体存储模组公司，其整体业绩走势与存储市场周期较为一致。其盈利能力将继续随着存储市场周期回暖而不断向好。

Zilia 的收购作为公司加大海外市场开拓的具体举措，公司将以自身的技术与产品设计方案为 Zilia 赋能，为海外客户提供更优质的服务，扩大公司的海外市场份额，并为公司国际业务的中长期发展起到基础性作用。

9、公司今年推出的 CXL 2.0 内存拓展模块及 LPCAMM2 等产品的技术优势及应用场景？

答：随着 AI 的快速发展，计算密集型工作负载对存储的低延迟、高带宽提出了前所未有的高要求。Compute Express Link®（CXL®）互连技术为数据中心的性能和效率提升开辟了新的途径。公司今年推出了首款采用自研架构设计，FORESEE CXL 2.0 内存拓展模块，基于 DDR5 DRAM 开发，支持内存池化共享，为企业级应用场景带来

全新突破。该产品通过独特堆叠技术，能够基于 16Gb SDP 颗粒实现 128GB 大容量，相比业界同期水平实现成本大幅度下降的优势。CXL 2.0 内存拓展模块有望在高性能计算领域发挥越来越重要的作用，并推动存储行业和数据中心的技术进步和创新发展。

同时，公司今年发布了 FORESEE LPCAMM2，以其独特的 128bit 位宽设计，实现了内存形态的新突破，有望打通 PC 和手机存储应用场景。LPCAMM2 这一创新形态为 AI 终端、商用设备、超薄笔记本等对小体积有严格要求的应用场景带来了性能和能效的明显提升。未来，FORESEE LPCAMM2 内存产品的容量将随着技术发展和客户需求而逐步提升。

目前，FORESEE CXL 2.0 内存拓展模块与 LPCAMM2 产品均已做好全面量产的准备，将有序投入生产制造。

10、如何看待 eMMC 向 UFS 迭代趋势？公司在 UFS 相关领域进展如何？

答：随着 eMMC 向 UFS 的迭代，公司在市场上已具备一定的先发优势，持续多年投入对 UFS 新一代嵌入式存储、集成式嵌入式存储（即 ePOP、eMCP 等）的研发。目前，公司的 UFS 2.2 和 UFS 3.1 产品已经量产，公司 UFS 新一代存储器产品均采用公司自主研发固件，能够快速响应及解决来自不同细分市场的需求，为客户提供传输速率更高、容量更大的存储方案，保证公司在 eMMC 向 UFS 过渡关键时点仍然拥有领先的市场地位及技术优势。

11、公司目前的库存策略？

答：公司采用以需求为基本牵引，结合市场综合因素判断的采购策略。公司 2024 年一季度营业收入 44.53 亿元，同比增长 200.52%，随着公司整体销售规模的不断增长，公司存货金额也会相应增加；与此同时，公司大客户

有所新增（如 OPPO 等），大客户非常关注公司持续供应能力，公司相应增加备货；此外，从目前行业来看，参与各方（包括公司在内）均认为存储晶圆的价格在未来一段时间内将保持上涨的态势，公司存货的备货策略也会与下行周期有所差异。

12、公司企业级存储业务进展情况及展望？

答：公司是国内少有的 eSSD 和 RDIMM 两类产品协同发展的企业，其中公司 eSSD 已经在多个核心客户处完成了认证和量产，广泛应用于通信、金融、互联网等行业，并在多个客户处取得了极高的性能和质量评价；RDIMM 方面，公司已经完成了从 16G 到 96G 所有主流容量产品的布局。

未来国内企业级存储市场有望保持增长态势，公司将有效地捕捉并利用这一市场机遇。目前公司企业级存储业务发展势头良好，亦是公司业绩增长新动能之一。

13、晶圆涨价对公司毛利率的影响？

答：因晶圆采购与产品销售之间存在周期间隔，晶圆价格上行将对公司毛利率产生一定正面影响。公司 2024 年第一季度实现了 24.39%，目前公司毛利率已处在相对健康区间。公司毛利率变动受产品结构、上游原材料供应情况、存储市场需求波动、市场竞争格局变化等因素综合影响，公司将不断进行产品结构的优化。

14、公司如何看待业绩改善的持续性？

答：在核心技术方面，公司拓展了 SLC NAND Flash 等小容量存储芯片设计能力，实质性构建了自研 SLC NAND Flash 存储芯片设计业务，产品获得客户认可实现量产。另一方面，公司已经推出了 eMMC 和 SD 卡主控芯片（已批量应用），并匹配自研固件算法，能够高效率满足客户，特别是大客户的产品性能要求，并且在售后服务故障

解决等领域快速解决问题，最终明显增加大客户黏性。

封测制造方面，公司已在封装设计、测试算法及测试软件方面等储备了多年的实力，并于 2023 年完成了元成苏州和 Zilia 的并购，这是加强全球供应链布局，进一步开拓海外市场的重要举措，有助于公司形成全球化产能与国内产能兼顾、自主产能与委外产能并行的制造格局。

品牌优势方面，公司拥有行业类存储品牌 FORESEE 和国际高端消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）。公司经过十多年的技术积累，打造了 FORESEE 品牌并在存储行业拥有良好的口碑；Lexar（雷克沙）是大陆地区为数不多的，拥有全球市场影响力的消费类高端存储品牌。

总体来说，公司未来将通过不断投入研发，改善及提升产品结构，在企业级存储、车规工规级存储以及 Lexar（雷克沙）品牌业务等主要领域取得进一步的突破。

15、Lexar（雷克沙）品牌发展现状及未来的增长潜力？

答：Lexar（雷克沙）作为全球领先的闪存品牌和 CF 高速存储卡读取标准的建立者，始终以创新思维打造领先业界的存储产品及解决方案。产品覆盖专业影像存储、移动存储、个人系统存储等领域，广泛满足全球消费者及企业客户的各类存储需求。

作为具有 28 年历史的国际高端消费类存储品牌，Lexar（雷克沙）多次获得红点设计大奖、美国 MUSE 设计奖、TIPA 最佳存储产品等众多国际大奖，Lexar（雷克沙）在国内、北美、欧洲、南美、中东、大洋洲等全球市场具有广泛品牌影响力。

依据市场机构统计，Lexar（雷克沙）位列 2022 年全球 SSD 模组厂自有品牌出货市占率第三名；2023 年，其 SSD 产品线在美国、欧洲、中东等市场继续高速增长，并

	<p>在波兰等全球“游戏高地”，成功冲击市场份额第一；此外，Lexar（雷克沙）还积极开拓拉美市场、中东非市场、澳洲市场，且取得了显著的突破。</p> <p>坚守创新和品质，同时为全球用户带来多元化、本土化的产品和服务，是 Lexar（雷克沙）全球持续增长的关键。未来，Lexar（雷克沙）将继续基于用户需求，充分发挥技术优势、人才优势、供应链优势，持续打造全球高端消费存储品牌，为全球用户带来更好的存储产品和服务。</p>
附件清单（如有）	无