

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：2025-002

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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	人保资产
时间	2025年2月13日(周四)上午10:30~11:30
地点	深圳市前海深港合作区南山街道听海大道5059号鸿荣源前海金融中心二期B座2301
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 许刚翎 投资者关系资深主管 苏阳春

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>1、如何看待存储市场周期变化？</b></p> <p>答：2024 年全球存储价格呈现出明显的前高后低趋势，以手机、平板及个人电脑为代表的传统消费类电子终端产品复苏较为温和，而 AI 端侧落地尚无突破性进展，消费级存储市场承压逐季明显。</p> <p>展望 2025 年，服务器市场需求有望延续增长趋势。AI 技术在手机、PC、智能穿戴等领域加速渗透，消费电子市场有望迎来新的复苏，并进一步推动对更高容量和更高性能存储产品的需求。随着“智驾平权”推进，车载存储设备对速度、容量和耐用性的要求不断提升，以支持实时的数据分析和存储，车规级存储市场也将迎来新一轮增长。</p> <p>全球主要存储晶圆原厂已开始调控产能，以适应市场需求变化。随着终端库存水位逐渐恢复正常，供需关系将逐步改善，价格回升趋势将在行业供需博弈中逐步建立。</p> <p><b>2、公司企业级存储业务进展及营收展望？</b></p> <p>答：企业级存储是典型的高端存储器，具有技术难度大、研发周期长、客户粘性高等特点，其考验的是存储企业的持续供应能力、技术能力、封测制造能力，再到品牌及市场能力的全方面综合实力。在企业级存储领域，公司已经推出多款 eSSD、DDR4 RDIMM 和 DDR5 RDIMM 等企业级产品系列，通过互联网、运营商、金融等多个领域客户的认证，并连续获得多家知名企业的服务器存储采购订单，公司企业级存储业务 2024 年实现放量增长，预计销售规模约为 9 亿元。</p> <p>随着国家政策的推动，在云服务市场迎来发展的同时，客户基于本地化和安全等考虑，也将会考虑更多地采用国产企业级存储产品。公司作为国内少数具备“eSSD+RDIMM”产品设计、组合以及持续供应能力的企业，将充分发挥企业级产品领域的综合竞争优势，深化与</p>
---------------------------	---

大客户长期合作，实现企业级业务的持续高速增长。

**3、AI 技术的端侧落地对存储将带来哪些拉动？公司有哪些布局？**

答：AI 技术在端侧的应用使更多设备能够进行本地数据处理和推理，进而带来数据产生、存储和处理需求的急剧增加，端侧设备将需要配备更大容量和更高性能的存储方案。AI 智能终端渗透率的大幅增长，将推动存储等硬件一同配套升级，带动新一轮换机周期，存储市场将迎来更加广阔的发展空间。

针对 AI 加速落地情况，公司正积极推进大容量、高性能存储产品的研发迭代，公司也推出了 LPCAMM2、CAMM2、CXL2.0 等新型产品，为 AI 时代的大容量和高算力应用提供强有力的支持。

**4、如何看待智能汽车市场空间？公司在车规级市场未来展望？**

答：在新能源汽车的带动下，智能驾驶、智能座舱的持续渗透，将为车规级存储发展提供新的动力，整体市场规模有望持续增长。自动驾驶车辆需要处理更大规模的数据，存储设备需具备更高的速度、容量和耐用性，以支持实时的数据分析和存储，这将显著增加对高性能存储解决方案的需求，并带动车规级存储市场和相关技术需求的新一轮增长。

公司作为业内较早进入车规级存储领域的企业，率先在中国大陆发布车规级 UFS 和车规级 eMMC，并构建了涵盖 UFS、eMMC 和 SPI NAND Flash 在内的车规级存储产品矩阵。公司具备自研主控结合自研固件以及自主封测的自主可控能力，目前已服务超过 20 家中外头部汽车品牌客户，覆盖了包括 DVR、ADAS、座舱、IVI、仪表和 T-box 在内的 10 余种车载应用，有超过 8 年量产服务经验，能充分把握车载存储发展先机。

**5、公司 Lexar（雷克沙）品牌经营情况及未来增长动力？**

答：2024 年，公司 Lexar（雷克沙）品牌全球销售收入延续 2022 年-2023 年的增长势头再创新高，收入约为 35 亿元。在以往高增长的基础上，存储卡、固态硬盘、移动存储等全系列产品业务再次实现快速增长，多个产品在细分市场中取得了领先地位，尤其是在消费者 SSD 及消费者 DDR 内存条业务上取得了有力突破。

与此同时，Lexar（雷克沙）充分发挥了中国高效的供应链优势，并结合全球化渠道布局，实现了市场的快速扩张，零售业务已覆盖全球 50 多个国家和地区。在美国、欧洲、中东等多个区域，Lexar（雷克沙）成功进驻了众多知名零售卖场，同时在线上零售平台也取得了市场份额的提升。在深耕以及不断加大渠道建设之后，Lexar（雷克沙）在欧洲、南美洲、大洋洲等多个地区实现高速增长，显著提升了 Lexar（雷克沙）在全球范围内的市场覆盖率和品牌影响力。

目前，Lexar（雷克沙）在全球市场的市占率仍具有较大的增长空间，公司将继续深化全球战略布局，整合资源，不断拓展及优化渠道合作，进一步提升 Lexar（雷克沙）在全球市场的竞争力和品牌影响力。

**6、目前 Zilia 的经营情况及未来发展规划？**

答：2024 年全年，公司巴西控股子公司 Zilia 整合收到明显成效，2024 年实现销售收入约为 23 亿元，同比 2023 年 Zilia 全年增长约为 120%。

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，发挥 Zilia 贴近本地客户、自研技术、综合存储产品、本地制造的优势，为海外客户提供更优质的服务，扩大公司

	<p>的海外市场份额。</p> <p>江波龙的技术能力、产业链资源，与 Zilia 的本地服务能力形成的有机组合，能够为公司国际业务的中长期发展起到基础性作用。从更长期的角度来看，以 Zilia 为代表的江波龙国际供应链平台，将为我国国产存储晶圆产能参与国际市场竞争提供全新的解决思路及支撑平台。</p> <p><b>7、公司目前的存货情况及备货策略？</b></p> <p>答：公司在 2024 年三季度实现库存双位数压降的基础上，在满足交付、兼顾流动性的同时，将综合市场因素，对不同产品线制定灵活的备货策略。面对存储强周期性的特点，公司正积极推进 TCM 模式和 PTM 模式，帮助下游大客户获得存储资源的稳定供应和深度参与定价机制的机会，并持续优化自身库存结构，不断提升库存的周转效率。</p> <p><b>8、公司主控芯片业务进展如何？</b></p> <p>答：公司应用于 SD 卡、eMMC 和车规级 USB 的三款自研主控芯片已实现超千万颗的产品应用。公司建立自研主控能力并匹配自研固件算法的既有竞争力后，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以自有能力帮助客户快速解决问题，从而最终建立起主营业务的进入壁垒，增加大客户粘性。公司在保持与慧荣、联芸等独立主控厂商的紧密合作外，将积极推动自研主控芯片的导入，其他自研主控芯片也正处于积极有序的研发进程中。</p>
附件清单（如有）	无