

**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：2025-003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业基金、光大保德信、太平资产、泰达宏利、平安资管
时间	2025年2月19日(周三) 下午 16:30~17:30 2025年2月21日(周五) 上午 10:00~11:00 2025年2月21日(周五) 下午 13:30~14:30 2025年2月21日(周五) 下午 15:00~16:00 2025年2月21日(周五) 下午 16:30~17:30
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><b>1、公司今年企业级存储业务的营收规模展望？其增长动力来源？</b></p> <p>答：公司是国内少数具备“eSSD+RDIMM”产品设计、组合以及规模供应能力的企业。公司在完成企业级存储前期客户验证及批量出货基础上，2024年连续获得多家知名企业的服务器存储采购订单，企业级存储业务实现放量增长，预计2024年企业级存储业务销售规模约为9亿元。</p> <p>随着AI应用不断加速，云服务与数据中心市场迎来发展的同时，客户基于本地化、信息安全和供应安全等因素，也将会考虑更多地采用国产企业级存储产品，公司将充分发挥自身在供应链资源、技术和制造的综合竞争优势，深化与大客户长期合作，实现企业级业务的持续高速增长。</p> <p><b>2、如何看待存储市场周期走势？</b></p> <p>答：展望2025年，服务器与车规级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。</p> <p>根据公开报道，多家存储晶圆原厂已宣布产能调整计划，积极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>3、公司自研主控的开发进度及应用情况</b></p> <p>答：公司自研的三款主控芯片（应用于SD卡、eMMC和车规级USB）已实现超千万颗的产品应用。公司除了保持与慧荣、联芸等独立主控厂商的紧密合作外，将聚焦于中高端产品的主控领域，积极推动自研主控芯片的研发与应用。</p> <p><b>4、Lexar（雷克沙）品牌的的增长预期？</b></p>
---------------------------	--

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。

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，发挥中国高效的供应链优势，并结合全球化渠道布局，实现业务的持续增长。

#### **5、公司目前的库存策略？**

答：在 2024 年三季度实现库存双位数压降的基础上，公司将在满足交付需求、兼顾流动性的同时，根据各业务的发展需求，制定灵活的备货策略。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。

#### **6、公司毛利率波动的影响因素？**

答：公司毛利率的变化受到产品结构、上游原材料供应情况、存储市场需求波动以及市场竞争格局变化等多方面因素的综合影响。公司将充分发挥自身在技术、产品、制造、品牌、全球化运营等方面的体系化竞争优势，向行业、高端、海外和品牌方向发展，通过提升业务整体价值量来抵消毛利率波动的影响。

#### **7、TCM 模式将对公司产生哪些影响？**

TCM 模式是公司在持续建设自研存储芯片、主控芯片、固件、封测能力以及品牌市场推广等核心能力的基础上，凝聚出的业务模式革新。

公司在助力和服务原厂提高其经营效率、灵活性以及客户满意度的同时，为下游应用核心大客户提供更稳定的

	<p>存储资源供应保障、更灵活的产品定制和技术支持、更完善的综合服务，从而打通价值链的多个环节，共同构建存储资源透明化、技术制造价值化、综合服务定制化、交付效率最大化、交易成本最低化的全新合作生态，提升存储产业综合竞争力。</p>
附件清单（如有）	无