

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：2023-013

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"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	CLSA Limited、Sparx Group、Comgest、Kopernik Global Investors、FountainCap、Taikang Insurance Group、Pictet Asset Management 共 7 家机构
时间	2023 年 9 月 18 日 (周一) 10:30~11:30
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 投资者关系专员 苏阳春
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司各产品线的收入占比？</p> <p>答：嵌入式存储产品线的收入占公司营收比重仍然最大，公司嵌入式存储产品主要应用于智能手机、个人电脑、可穿戴设备、家庭智能终端等消费类电子，也包含了公司车规级和工规级产品。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，如车规级工规级存储、Lexar（雷克沙）的消费者市场业务以及企业级存储业务等。</p> <p>2、目前晶圆价格上涨是否传导至下游市场？涨价幅度是多少？</p> <p>答：目前价格压力传导链条是比较清晰的，产业链的上下游伙伴之间正在逐步的达成一致。具体涨价幅度各有不</p>

同，建议投资者参考第三方市场机构发布的数据。

3、在存储市场周期里公司的利润率波动是什么样的？

答：在存储市场周期里，存储晶圆价格的涨跌对公司的盈利会产生被动影响，整体上来看公司业绩表现与存储晶圆原厂的走势更加类似。

4、力成苏州未来的业务规划？

答：交易完成后，公司将持续为力成苏州赋能，一方面加强其现有业务，另一方面将逐渐导入公司的成熟高端产能，提升其产能利用率。

5、公司对今年下半年至明年上半年下游需求和产品价格的展望？

答：在原厂的减产效应下，存储市场的价格压力传导已经启动。但基于减产效应的价格上涨，最终仍然需要观察下游需求能否持续支撑，这也与宏观经济的复苏情况密切相关。

6、智能汽车和 AI 这方面的需求对公司业务会有一个多大的提升？

答：在新能源汽车的带动下，汽车智能化程度不断提升并有效拉动了车规级存储的市场需求，特别是智能汽车的本地存储需求亦出现了明显增长。依据市场机构预计，未来十年，单车存储容量将达到 2TB-11TB。截至目前，公司车规级 eMMC、UFS 已通过汽车电子行业核心标准体系 AEC-Q100 认证，公司 UFS2.1 产品已在多个汽车客户端完成产品验证，根据客户项目进展，预计将在 2024 年上半年开始量产出货。同时，公司还完成了第二代车规级 UFS 产品的产品设计和验证工作，并开始给策略汽车客户送样验证，将进一步扩大公司的车规市场占有率。AI 技术对本产业的直接作用，主要体现在服务器端存储产品的需求，包括 eSSD 产品。但从目前的情况来看，AI 服务器市场的成长以及对公司

	<p>销售的规模化拉动，还需要时间。</p> <p>7、目前公司主控芯片供应商主要有哪些？</p> <p>答：公司与全球大型的主控芯片厂商均建立合作关系，如慧荣科技、美满电子、杭州联芸等。</p>
附件清单（如有）	无