

# 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：2023-014

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	信达澳银、鹏华基金、兴银基金、招商资管、太平洋保险、东海基金、辅晟资产、望正资产、富国基金、海港人寿、君弘投资、招商基金、展博投资、国联基金、长城证券、天风证券、华创证券、创金合信、国投瑞银、西部利得共 20 家机构
时间	2023 年 10 月 11 日(周三) 14:00~15:00 2023 年 10 月 12 日(周四) 14:00~15:00
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	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、晶圆涨价的趋势是否已经形成？涨价的品类和范围主要有哪些？公司如何看待后续的周期趋势？</b></p> <p>答：在原厂减产效应的影响下，晶圆价格上涨的趋势已经形成，产业链上下游对于本轮价格调整基本达成一致。存储主要市场中， NAND Flash 的整体涨幅更为一致， DRAM 不同产品的涨幅存在较大差异。尽管目前下游市场对存储器的采购需求有一定的恢复，但后续的涨价幅度与涨价频率，取决于下游终端需求能否形成持续支撑，需要持续关注宏观经济复苏情况。</p>

**2、公司的备货策略是什么样的？公司的库存水平如何？**

答：公司采购策略主要以需求为基本牵引，结合市场综合因素判断。在审慎，及时和以市场产品为准的原则指导下，公司库存水平保持合理水位。

**3、公司 Lexar（雷克沙）NM Card 的合作模式是什么样的？**

答：公司与华为等主要厂商，共同发起成立了智慧终端存储协会（ITMA），共同推广新型存储卡 NM Card 的应用。公司旗下的 Lexar 品牌 NM 存储卡（Lexar NM Card）适用于华为各系列手机，由公司独立（含寄售方式）在天猫、淘宝、京东、华为商城等平台销售。

**4、Lexar（雷克沙）上半年在新兴市场的业务增速较快，未来在欧美核心市场的战略规划如何？**

答：公司一直以来都十分重视存储业务的全球布局，积极践行国内国际双循环战略。目前 Lexar（雷克沙）品牌在全球存储 To C 市场的影响力不断增强，零售业务覆盖国家已达 50 多个，2023 年上半年 Lexar（雷克沙）品牌在中东地区、大洋洲、南亚（如印度）的销售收入明显增长，成为 Lexar（雷克沙）品牌全球销售收入增长的新动力。公司在海外工业市场主要以 FORESEE 品牌为主，目前正在不断深耕其在海外市场的影响力。总体而言，公司海外业务处于与大客户构建更深入、更持久合作关系的阶段，未来公司海外业务占比有望进一步提升。

**5、公司在各原厂的晶圆采购占比情况？**

答：公司与主要存储供应商均建立了长期商业关系，公司的供应链较为多元化。公司作为业内领先的独立存储器厂商，具备理解以及运用不同原厂生产的存储晶圆的的能力，公司供应链具有一定的韧性。同时，公司也会根据市

场需求，适时调整备货策略。

**6、公司接下来是否还会计提存货跌价减值？**

答：公司一直本着谨慎的态度，依据相关会计准则开展存货跌价计提工作。目前来看，公司的存货跌价减值计提较为充分。

**7、原厂晶圆涨价何时传导至下游市场？**

答：在本轮价格调整中，价格传导链条比较清晰，正式调整到落地的时间较短。

**8、公司对于企业级存储业务的展望？**

答：公司的企业级存储产品组合，主要包括 SSD 产品线当中的 eSSD 产品，以及内存条产品线当中的 RDIMM 产品，这两类产品主要用于服务器为主的高端企业级应用场景。目前，公司 eSSD、RDIMM 产品已经通过包括联想、京东云、BiliBili 等重要客户的认证，并且已经取得了部分客户的正式订单实现了量产出货。公司 eSSD、RDIMM 产品的量产出货代表公司在企业级存储这一关键市场取得了新的进展，将为公司业绩增长带来新的增量。

随着国家政策的推动，在以运营商为主的公有云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存储产品。公司企业级存储产品于 2023 年取得部分客户的批量订单，将为 2024 年的快速增长打下基础。

**9、企业级存储与消费类存储的差异体现在哪些方面？**

答：不同应用场景对存储器的参数要求复杂多样，涉及容量、读写速度、可擦除次数、协议、接口、功耗、尺寸、稳定性、兼容性等多项内容。企业级存储对数据可靠性、读写性能、并发处理能力的要求显著高于消费级产品，且需要具备可扩展性和提供企业级高级功能。公司目前已推出了企业级的 SSD 和内存条产品，相关产品也已完

成了客户认证和量产出货。

**10、力成苏州的交割进度如何？**

答：2023年10月1日，公司收购力成苏州70%股权交易，已正式完成交割，并于即日起纳入公司合并报表范围。同时，已将其更名为“元成科技（苏州）有限公司”，并由公司新设全资子公司“江波龙电子（苏州）有限公司”直接控股。

**11、公司各产品线收入结构占比情况？**

答：嵌入式存储产品线是公司收入占比中最大的部分，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电子领域，也包含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，公司的产品线将更加均衡，如车规级业务、工规级存储业务、Lexar（雷克沙）的To C业务以及企业级存储业务等。

**12、公司在信创行业的进展及收入情况？**

答：在信创领域，行业信创是公司重点布局方向。针对企业级存储技术难度高、研发投入大、产品开发周期长、品质要求严苛等特点，公司自2020年开始积极布局，高起点建设研发人才队伍，持续长期投入研发资源。目前，公司eSSD、RDIMM产品已经通过包括联想、京东云、Bilibili等重要客户的认证，并且已经取得了部分客户的正式订单实现了量产出货。公司eSSD、RDIMM产品的量产出货代表公司在企业级存储这一关键市场取得了新的进展，将为公司业绩增长带来新的增量。

**13、元成苏州未来的业务布局规划？**

答：随着收购交易的完成，元成苏州将正式独立运营，继续承接现有客户群体的封测业务。此外，元成苏州还将进一步加大在研发和封装测试工艺上的投入力度，积

	<p>极引进业内高端封装测试设备和优秀人才，持续提升封装测试能力，以打造高端封装测试基地，更好地为人工智能、高性能计算、智能汽车、智能手机、智能穿戴等多个领域行业客户提供优质的服务。</p> <p><b>14、公司目前的存货结构是什么样的？</b></p> <p>答：公司库存按照形态分为原材料、库存商品、委外加工物资等，其中原材料以存储晶圆或颗粒为主，由于其能够应用于多种不同的细分场景，保留了公司在产品选型等方向上的灵活性。</p> <p><b>15、公司主控芯片进展情况？给公司带来的优势？</b></p> <p>答：目前公司的 LS500, LS600 系列主控芯片已经在知名晶圆厂完成流片验证，预计将于今年年内或明年初投入量产，并逐步实现规模的提升。自研主控芯片的应用，除发挥公司主控芯片的性能优势外，还可实现与自研固件算法的同频共振，通过差异化技术满足各类客户需求，增强公司整体竞争力以及产品技术护城河。</p> <p><b>16、公司主控芯片业务的规划？</b></p> <p>答：目前公司主控芯片业务主要围绕公司的主营业务开展，将率先应用在 eMMC 和 SD 卡领域。</p>
附件清单（如有）	无