

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：2024-019

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	JPMORGAN、CHINA ALPHA FUND MANAGEMENT (HK) LIMITED、CHINA UNIVERSAL ASSET MANAGEMENT、KHAZANAH NASIONAL BERHAD、M&G INVESTMENT MANAGEMENT、POINT72 ASSET MANAGEMENT、SCHRODER INVEST MGT、SPRINGS CAPITAL、UBS GLOBAL ASSET MANAGEMENT、中欧基金、广发证券
时间	2024年11月20日(周三) 下午 14:00~15:00 2024年11月21日(周四) 上午 09:30~10:30 2024年11月21日(周四) 下午 15:30~16:30
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、如何看待智能汽车市场空间？公司在车规级市场未来展望？</b></p> <p>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。随着“车路云一体化”技术的推进，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。</p> <p>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。</p> <p><b>2、公司 LPDDR5 产品的进展情况？</b></p> <p>答：公司紧跟 LPDDR 应用市场的脚步，在 LPDDR4、LPDDR4X 之外，LPDDR5 产品已量产且陆续批量交付。对于支持更高速率的 LPDDR5X 产品，公司已经进行相关研发投入准备，为后续 LPDDR5X 产品量产出货做好相应准备，旨在为公司在嵌入式存储市场持续保持领先地位奠定良好基础。</p> <p><b>3、公司企业级存储业务进展及未来展望？</b></p> <p>答：今年上半年公司企业级存储业务实现收入 2.91 亿元，且三季度收入仍然实现了环比增长。同时，公司持续开拓多个大型云服务提供商客户，为公司业绩提升带来积极作用，公司企业级存储业务不断地取得突破。</p> <p>企业级存储具备广阔的市场空间，随着国家政策的推</p>
---------------------------	--

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企业级存储产品。公司是国内少数具备“eSSD+RDIMM”企业级产品设计、组合以及持续供应能力的企业，在数据安全可控趋势推动之下，公司将有效地捕捉并利用企业级市场增长机遇，推动企业级存储市场的进一步发展，实现业务的飞跃性增长。

#### **4、工规级、车规级业务对公司的毛利率的贡献？**

答：工规级与车规级业务的毛利率优于公司整体毛利率水平，随着未来工规级、车规级业务规模的不断突破以及产品结构不断优化，其对公司毛利率的贡献将进一步提高。

#### **5、公司正常的库存水平是多少？接下来的备货策略？**

答：公司 2024 年第三季度存货规模实现双位数压降，运营效率稳步攀升，经营性现金流状况得以改善，存货周转天数有所下降，并已处于比较健康的水平。

为满足大客户的需求，维持稳定且持续的供应能力，在满足交付的同时，公司亦兼顾存货的流动性，保持一定的库存水位，并将综合市场因素，针对不同的产品线采取不同的备货策略。

#### **6、目前巴西 Zilia 的主要业务及未来展望？**

答：今年上半年 Zilia 实现收入 9.91 亿元，为公司贡献了正向收入及利润。同时，巴西 Zilia 2024Q3 收入及利润仍然保持着积极向上的态势。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，扩大公司的海外市场份额。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。

#### **7、如何展望未来存储价格走势？**

答：目前来看，本轮上行周期正在经历应用场景之间明显结构化差异的阶段，作为存储器主要应用场景的消费类电子市场复苏缓慢，而另一主要应用场景的服务器市场则在 AI、数据中心的刺激下取得大幅度增长。因此，本轮周期的走势未来将继续依赖于 AI 的整体发展。从趋势上来看，AI 端侧落地仍然是大概率事件，AI 端侧落地将带来整个消费电子市场的回弹，对于存储器的应用以及市场规模的增长将再次产生明显的拉动作用。

公司在中高端业务、海外业务、库存压降以及自研主控芯片方面取得了积极进展，生产运营总体健康，向着综合型半导体存储品牌的目标稳步推进。对于业务发展前景，公司保持着乐观态度。

#### **8、自研主控芯片业务对公司毛利率的贡献？**

答：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，其毛利率表现一般更为理想。公司不断增强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。

#### **9、公司自研小容量芯片业务及主控芯片业务对公司业绩拉动？**

答：在自研小容量存储芯片领域，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，产品获得客户高度认可，累计出货量已超 1 亿颗。同时，公司将以 SLC NAND Flash 作为起点，积累存储芯片设计能力与芯片工艺实现经验，渐进式地拓展 MLC NAND Flash 设计能力，首颗 32Gbit 2D MLC NAND Flash 已经完成流片验证，未来合适时间将发布样品。

	<p>在<b>主控芯片</b>领域，公司已推出 eMMC 和 SD 卡<b>主控芯片</b>，并实现超千万颗的产品应用。公司自研<b>主控芯片</b>性能领先，搭配自研<b>固件算法</b>，能够高效率满足客户产品需求，增加大<b>客户黏性</b>。</p> <p><b>10、公司 Lexar (雷克沙) 主要产品及主要销售区域？未来发展规划？</b></p> <p>答：Lexar 自被公司收购以来，全球营收由 2019 年的 8.64 亿元，增长至 2023 年的 24.26 亿元。2024 上半年，Lexar 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<b>消费者 SSD 及消费者 DDR 业务</b>上取得了有力突破。</p> <p>与此同时，Lexar 充分发挥了中国高效的<b>供应链优势</b>，并结合<b>全球化渠道布局</b>，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 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<b>市场份额的提升</b>。在深耕以及不断加大渠道建设之后，Lexar 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 在全球范围内的<b>市场覆盖率和品牌影响力</b>。</p> <p>目前，从 Lexar 业务在全球的<b>市占率</b>来看，其未来的增长空间依然很大，公司将继续深化<b>全球战略布局</b>，整合资源，不断拓展及优化渠道合作，进一步提升 Lexar 在全球市场的<b>竞争力和品牌影响力</b>。</p>
附件清单（如有）	无