

深圳市德明利技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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：_____
活动参与人员	博道基金、Point72、复胜资产、前海永信、凯丰投资、千源基金、红思客资产、中信证券、华泰证券、方正证券、国海证券
时间	2026年5月11日 16:00-17:30
地点	深圳市福田区新一代产业园1栋24楼公司会议室
上市公司接待人员	李虎、于海燕、彭震
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、请问公司后续主要投入方向是怎么样的？</p> <p>答：公司将结合自身差异化优势决定未来投入方向，具体来说，主要包括主控芯片、固件算法、介质研究以及智能制造。公司持续加强对存储介质的深入研究，紧密结合客户需求投入自研存储主控及固件方案研发，2026年推出企业级自研主控芯片 H3361，同时公司于5月12日顺利举行光明智能制造基地启动仪式，定位为公司高端制造与测试验证中心，重点覆盖企业级与嵌入式存储产品。目前公司已形成总面积超过4万平方米的两大智能制造基地布局，未来将依托于覆盖智能制造、测试验证及规模化交付的一体化高端制造体系，全面提升客户订单交付能力。</p> <p style="text-align: center;">2、能具体介绍一下公司目前主控芯片开发规划，以及最新的主控芯片情况么？</p> <p>答：公司始终持续深耕主控芯片研发与底层核心能力建设，在业务布局上秉持差异化发展策略，并未在全品类标准化主控赛道进行全面扩张，而是将核心资源聚焦于与战略客户深度绑定的定制化主控领域。对于标准化产品，公司充分依托产业链外部成熟资源协同布局；针对定制化业务，</p>

公司紧扣头部客户的核心需求推进研发迭代与产业化落地，通过分层差异化经营，有效提升研发投入产出效率，进一步夯实并深化与核心客户的长期战略合作粘性。2026 年公司发布 SATA/PCIe 双模企业级 SSD 主控 H3361，SATA 与 NVMe 长期共存并承担差异化角色，NVMe 协议产品满足高并发、高吞吐要求，侧重性能与响应能力，SATA 协议产品适用于冷数据、大容量存储，更强调稳定性与兼容性。公司新主控可以适配多代际平台部署需求，降低实际部署过程中的系统复杂度、避免引入延迟，平滑升级路径，优化成本与能效结构。

3、模组厂在存储产业链中的核心价值是什么？外界常认为模组厂只是组装环节，公司怎么看？

答：存储模组厂并非简单的组装环节，而是连接上游介质与下游应用落地的关键环节，是具备系统测试验证能力、固件开发能力和芯片设计能力的综合型技术企业。以企业级产品为例，从立项到客户交付需要经历产品开发、测试验证、小批量试产到正式量产等完整流程，周期长、测试要求高且范围广、交付一致性要求高，技术难度高。公司长期坚持自研主控芯片与固件算法，构建了深厚的技术护城河。

4、NAND 闪存的寿命是否会因 AI 应用而缩短？这对存储产品需求有何影响？

答：NAND 闪存的寿命主要取决于其擦写次数和实际使用场景，不同类型产品（如 QLC、TLC、MLC 等）的擦写次数存在差异。AI 应用确实会增加数据写入量，但存储产品在设计阶段已充分考虑使用场景需求，确保产品寿命满足应用要求。存储需求的增长主要源于 AI 带来的存储数据量大幅增加，而非产品寿命缩短带来的替换需求。特别是推理应用的加速落地，将持续带动数据存储规模增长，公司会持续观察 AI 落地带来的实际存储需求变化。

5、请问公司企业级业务进展情况，目前企业级原材料供应是否充

足？

答：公司企业级业务正处于加速扩张阶段，产品方面包括 PCIe SSD、SATA SSD、RDIMM 等，相关产品已成功进入多家国内互联网厂商及服务器厂商供应链并实现规模销售，企业级收入规模及收入占比均在持续提升，与企业级存储重点客户的合作不断深化，落地项目数量持续提升。原材料供应方面，公司已建立多元化的存储晶圆采购渠道和完善的供应链管理体系，与多家存储原厂或其主要经销商建立了长期战略合作关系，目前公司上游供应稳定，可充分满足当前经营发展及订单交付需求。

6、存储模组厂与原厂之间是怎样的关系？在供需紧张时模组厂是否会受到影响？

答：存储模组厂与存储原厂是合作共生的关系。原厂专注晶圆制造，模组厂负责将晶圆颗粒进行产品化落地，包括控制器适配、固件开发、兼容性测试、产品调试等环节。特别是随着终端设备智能化，存储下游应用场景多元化，对存储产品的定制化需求也在不断提升。原厂每推出新一代产品，都需要模组厂进行更广泛产品线的适配和验证，帮助其实现从颗粒到终端产品的转化。因此无论供需关系如何变化，存储原厂始终需要具备核心竞争力的存储模组厂作为重要合作伙伴。公司依托多年行业积淀，与存储原厂建立了深度战略合作关系，持续强化供应链稳定性。

7、请问公司如何看待后续行业景气度趋势？

答：本轮存储行业景气周期与过往历史周期存在显著差异，是 AI 驱动需求爆发、行业供给资源向高附加值领域集中等多重因素共振下的行业发展新阶段，AI 推理应用落地加速为存储行业带来长期、广阔的市场空间。市场机构 TrendForce 集邦咨询预估 2026 年第二季度一般型 DRAM 合约价格季增 58%-63%，NAND Flash 合约价格季增 70%-75%，主流机构对行业景气度的延续持乐观预期，公司预计年内供应仍将持续保持偏紧张状态。

活动过程中

无

所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
-----------------------------	--