

证券代码：301666

证券简称：大普微

深圳大普微电子股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 21 日（周四）下午 15:00~16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理杨亚飞 2、董事、副总经理兼董事会秘书朱劲松 3、财务总监程昭霞 4、独立董事王海龙 5、保荐代表人王辉政
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2026 年 5 月 21 日，公司在全景网举行了 2025 年度业绩说明会，与投资者互动交流内容主要如下：</p> <p>1、关于 SCM SSD 产品，这块产品在国际市场上有没有竞品？该产品是否能够大规模适配推理市场，能否大幅降低算力基础设施建设的投入？2027 年市场对该品类产品的市场需求增长大不大？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司的 SCM 产品保持持续的产品迭代，早期产品对标英特尔公司的 Optane 傲腾产品，未来 AI 推理场景有望为公司 SCM 产品带来新的应用场景需求。感谢您的关注！</p> <p>2、PCIe 5.0 自研主控（如 DP800）及新一代产品在顺序读写带宽、低延迟等方面的表现已处于行业领先，下一代 PCIe 6.0</p>

或更先进技术的研发进展和量产计划如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司 PCIe 6.0 代际主控芯片与 SSD 产品在按研发计划进度正常推进中。感谢您的关注！

3、尊敬的杨总，愿意作为大普微的一名长期主义者，与大普微一起成长，迎接更加美好的未来！

答：尊敬的投资者，感谢您对公司的持续看好！公司坚持以技术创新为驱动，不断增强竞争力，以更好业绩回报股东。感谢您的关注！

4、目前贵司上市以来市值接连翻倍，请问贵司后续要如何做好市值管理？保证市值不大规模缩水？

答：上市公司股价表现，除受行业和公司基本面因素影响外，还受到宏观经济环境、市场风险偏好、流动性等多重外部因素的综合影响。请基于自身风险承受能力，综合考虑各类因素理性决策，并充分注意投资风险。公司已制定市值管理制度，通过聚焦主营业务、根据公司情况制定分红规划、加强投资者关系管理、规范信息披露等措施，以长期价值增长维护股东利益。感谢您的关注！

5、只有文字交流没有视频直播吗？

答：您好！本次业绩说明会采用网络远程文字问答形式，感谢您的关注！

6、（1）请说明明后年的发展情况（2）与国内外头部厂家的订单情况（3）产品涨价幅度。

答：尊敬的投资者，您好！AI 的应用方兴未艾，全球代表性 AI 大模型公司商业闭环逐步形成，预计 AI 基础设施的建设具有较强的韧性和可持续性，为公司的长期成长提供较好的发展空间。感谢您的关注！

7、公司聚焦全栈自研企业级 SSD 并服务 NVIDIA、xAI 等头部客户，请问独立董事如何看待公司在 AI 算力基础设施浪潮下的中长期战略定位？董事会层面对公司成为全球领先存储解决方案提供商的信心和支持举措有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！AI产业的快速发展为公司业务的持续增长提供了机遇。公司董事会将确保公司持续加大研发投入、加快产品创新和全球化拓展，不断提升股东的长期投资价值。感谢您的关注！

8、目前 PCIe 5.0 产品出货占比是否已超过 50%了，全年能否超过 90%？

答：您好！根据公司披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，2025年1-6月，公司PCIe 5.0产品销售收入占企业级SSD产品收入比例提升至33.89%。随着国际与国内市场PCIe企业级SSD代际切换，公司PCIe 5.0产品销售收入占比有望进一步提升。感谢您的关注！

9、请问存储颗粒是否有备足存货？

答：您好！公司基于业务发展的交付需求和企业级SSD的销售模式特点，正常滚动备货。感谢您的关注！

10、能介绍一下贵司和翱捷科技的合作情况吗？

答：您好！在公司发展早期，从降低成本角度考虑，翱捷科技是公司PCIe 4.0/5.0代际自研主控芯片的后端服务环节委外合作伙伴，具体请参考《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》。感谢您的关注！

11、你好：大普微的竞争对手有哪些？

答：您好！请见公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》对行业竞争格局的相关披露。感谢您的关注！

12、杨总，我看到贵公司官网的技术文章《SSD对AI推理中KV Cache的贡献与架构解析》中，宣传使用R6系列硬盘存储KV Cache，但是如果使用贵公司的SCM产品，延迟性能应该会更好吧。您如何看待贵公司长期坚持的SCM技术路线在ai推理中的应用前景。

答：您好！公司持续对SCM产品进行研发投入和迭代创新，AI推理的发展为公司SCM产品带来了新的应用场景需求。感谢您的关注！

13、贵公司在太空算力方向是否有布局和技术储备？与 spaceX 有太空算力方面的合作项目吗？目前大普微的企业级 ssd 向太空算力迁移的技术难度大吗，预计多久会实现量产？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前专注于数据中心企业级 SSD 存储产品的研发与销售。如公司未来在相关领域有重要进展，将依法履行信息披露义务。感谢您的关注！

14、恭喜公司抓住 AI 东风，2025 年营收实现跨越式增长！请问管理层，在当下抢占 AI 存储市场份额和尽早实现全面盈利之间，公司是如何权衡平衡的？我们预计的‘盈利拐点’大概在哪个时间节点？

答：尊敬的投资者，您好！行业发展趋势良好，国内外 AI 基础设施建设均在较快推进，公司持续加大研发投入和产品创新，不断提升公司的产品和市场竞争力，为公司的业务增长提供了较好契机。公司始终将战略客户的长期合作价值和投资者的长期投资价值放在首位。感谢您的关注！

15、请问公司的 PCIE 4.0/5.0 产品是否已经量产，自研 Gen 5 主控芯片是否已经量产？

答：您好，公司的 PCIE 4.0/5.0 企业级 SSD 均已量产，搭载自研 PCIE 5.0 主控芯片的企业级 SSD 也已量产。感谢您的关注！

16、企业级 SSD 的门槛不仅在于技术，更在于客户的高替换成本。大普微目前实现了境内外均衡布局，想请教一下，咱们凭借哪些核心竞争优势，成功打入了要求极为苛刻的国内外一线数据中心和互联网大厂的供应链？

答：尊敬的投资者，您好！应用于数据中心的企业级 SSD 产品对产品性能、产品迭代的可持续性、产品可靠性、供应链交付等多方面有着苛刻的要求，公司持续强化研发投入和供应链能力提升，伴随客户在 AI 时代共同成长。感谢您的关注！

17、请问，面对构成 SSD 的颗粒涨价，大普微如何应对成本的上涨？颗粒的供给是否有充分的保证？大普微的最终产品是否也会同步涨价？涨价的幅度是低于颗粒涨价的幅度还是高

于颗粒涨价的幅度？

答：尊敬的投资者，您好！公司与上游 NAND 厂商保持长期的良好合作关系，合作稳固。产品的价格波动是供应和需求缺口或满足度状况的最直接反应，2026 年以来存储行业各领域的需求增长仍超出供应的满足度，目前未见本质的改变。公司产品定价兼顾行业/客户的供需形势和战略客户的长期合作价值。感谢您的关注！

18、请问 HBF，高带宽闪存，公司是否已经布局产品？

答：尊敬的投资者，您好！HBF 产品类别在业界尚处于发展初期，公司保持密切关注。后续以公司公告的信息披露为准。感谢您的关注！

19、公司的产品主要是 PCIe SSD，是否有 SATA SSD？公司自研主控芯片占比大概的多少？

答：尊敬的投资者，您好！关于公司产品系列，请详见公司招股说明书。感谢您的关注！

20、请问贵公司在人才储备和培养方面有没有好的计划？如果不方便可以不用回答。

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视人才储备和培养，为后续业务发展持续注入动力。感谢您的关注！

21、公司自主主控、固件自研比例达到多少？何时全面替代外购主控，彻底摆脱外部制约？企业级 SSD 国内市占率目标，对比同行核心竞争优势在哪？

答：您好，大普微是国内极少数具备企业级 SSD 自研主控芯片能力和自研固件算法能力的存储厂商，公司选择同时销售搭载自研和外购两类主控芯片企业级 SSD 产品是为了充分满足下游优质客户的不同需求。最近三年国内企业级 SSD 市场中，公司占有率稳居市场前列，未来将继续依靠产品优势、自研主控芯片优势、自研固件算法优势、客户资源优势、研发能力及人才优势、供应链优势继续努力提高市占率水平。感谢您的关注！

22、杨总，看你去年采访说存储的未来是星辰大海，如今你

还坚持这个看法吗？

答：尊敬的投资者，您好！存储行业发展趋势良好，国内外 AI 基础设施建设均在较快推进，为公司的业务增长提供了较好契机。感谢您的关注！

23、公司和海力士有深度合作吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司与 NAND 上游厂商保持良好合作关系，积极参与国内外前沿存储产业生态合作，具体请以公司披露为准，感谢您的关注！

24、随着 AI 大模型参数量的指数级膨胀，市场对高密度、大容量的存储需求愈发迫切。大普微此前推出了 122TB 的 QLC SSD 等产品，想问问这类极具前瞻性的产品在目前国内外的市场反馈如何？公司在‘算力焦虑’向‘存力瓶颈’转变的过程中，看到了哪些新机会？

答：尊敬的投资者，您好！122TB 的 QLC SSD 产品，兼顾高密、高性能、低成本，适合 AI 与数据中心的海量存储需求，推出后在市场上反响良好。相关专家指出，存储是当前 AI 发展的瓶颈之一；公司致力于“为 AI 时代定义先进存储”，通过加大研发创新，在 AI 大潮中贡献力量。感谢您的关注！

25、公司现在有多少研发人员，研发投入占比营收大概是多少

答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司研发人员 293 人，研发人员占比 68.78%，研发投入占比 16.83%。研发活动是公司保持在市场中的领先地位的基础，公司会持续保持较高规模研发投入。谢谢！

26、您好领导我的问题如下麻烦回答一下，谢谢（1）一季度高增长核心原因是什么，订单能否支撑全年业绩持续增长？

（2）公司核心竞争优势在哪，如何抵御行业价格波动、稳住毛利？（3）高端赛道进展、产能供应、中长期发展规划分别如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年一季度业绩增长受益于 AI 服务器集群建设带来的企业级 SSD 需求增长。公司坚持

以技术创新为驱动，持续推进新一代主控芯片和企业级 SSD 产品研发，提升核心竞争优势，不断强化供应链韧性、提升产品供应交付能力。其他具体业务落地进展与节奏，将依法履行信息披露义务。感谢您的关注！

27、公司此前在招股阶段预计 2026 年将迎来扭亏为盈的拐点。请问从今年一季度的实际经营和第二季度的前瞻情况来看，随着前期高价存货的逐步消化，以及高毛利新产品的放量，公司近期的综合毛利率是否已经呈现出明确的逐月向上拐点？管理层对于今年超预期完成扭亏目标是否充满信心？

答：尊敬的投资者，您好！目前行业发展趋势良好，综合毛利率数据敬请关注公司后续披露数据，感谢您的关注！

28、近期上游 NAND Flash 原厂策略性涨价，存储颗粒价格有所波动。请问公司目前与铠侠等上游原厂的长期长协合作是否稳固？更重要的是，凭借公司在企业级 SSD 领域的强劲产品力和客户粘性，公司目前向下游终端客户进行‘成本传导’（即顺势提价）的能力如何？涨价周期是否反而有利于公司利润空间的扩大？

答：尊敬的投资者，您好！公司与上游 NAND 厂商保持长期的良好合作关系，合作稳固。产品的价格波动是供应和需求缺口或满足度状况的最直接反应，2026 年以来各领域的存储需求增长超出供应的满足度。感谢您的关注！

29、作为国内企业级 SSD 的领军企业，在当前‘信创’与核心硬件国产替代加速的大背景下，公司今年在运营商、头部互联网大厂或主流服务器厂商（如浪潮、新华三）方面，是否有新突破的重量级大客户或获得大额集采份额？另外，搭载公司自研主控芯片的产品，目前在金融、电信等高端领域的导入进度如何？

答：您好，请以公司公告的信息披露为准。感谢您的关注！

30、管理层好。招股书中曾提及，去年下游 AI 服务器集群建设进度推迟对公司短期业绩有一定压制。请问进入 2026 年以来，随着国内外大模型训练和推理算力中心的加速建设，公司目

前是否明显感受到高容量、高性能企业级 SSD（尤其是 PCIe 5.0 系列）订单的强劲复苏？从目前的在手订单来看，二季度及下半年的排产是否处于满负荷状态？

答：尊敬的投资者，您好！行业发展趋势良好，国内外 AI 基础设施建设均在较快推进，为公司的业务增长提供了较好契机。感谢您的关注！

31、请问，今年贵公司在手订单有多少？

答：尊敬的投资者，您好！行业发展趋势良好，国内外 AI 基础设施建设均在有序推进，为公司的业务增长提供了较好契机。感谢您的关注！

32、国家算力网是不是离不开企业级 SSD？

答：尊敬的投资者，您好！企业级 SSD 作为先进存力的载体、是 AI 基础设施的重要组成部分，相关算力网建设的推进有望为企业级 SSD 市场带来新的需求。感谢您的关注！

33、领导，您好！请问，公司主控芯片的晶圆代工厂是哪家？在当前半导体供应链环境下，芯片供应是否存在瓶颈？

答：尊敬的投资者，您好！公司的主控芯片供应链准备良好，适应公司业务增长的需要。感谢您的关注！

34、公司现在产能如何？跟的上订单吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司采用委外生产模式，因此产能具有一定的弹性。行业整体需求仍保持较好趋势。谢谢！

35、杨总您好，目前企业级 ssd 的产能以及后续产能规划是怎样的？国内客户与北美客户的占比分别是多少？

答：尊敬的投资者，您好！为了更好的满足市场需求，公司在积极规划后续产能。公司对国内和海外市场都很重视，相关工作在正常推进中。谢谢！

36、财务总监：咱们产品的成本核算运用什么会计方法？谢谢

答：您好，公司发出存货的计价方法为月末一次加权平均法，谢谢。

37、Google、Nvidia、xAI 现在是否都成规模销售了？

答：尊敬的投资者，您好！相关业务合作在正常进行中，敬请关注公司的公告披露。谢谢！

38、2026 年营收、利润会达到多少？

答：您好！请参考公司披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》及关注公司披露的定期报告。谢谢！

39、据报道，英伟达与亚马逊正推进新一代存储架构研发，GPU 将直接控制 SSD。请问，这一技术变革对公司将产生哪些影响？

答：尊敬的投资者，您好！企业级 SSD 直联 GPU，产业界预计在后续 PCIe 新世代实现；相关报道体现了企业级 SSD 在 AI 时代越来越重要，与 GPU 等算力单元越来越紧密。公司积极研发布局前沿存储技术，不断保持产品的创新力和竞争力。感谢您的关注！

40、请公司展望未来销售毛利率的变化趋势。

答：尊敬的投资者，您好！公司将持续通过产品创新和市场拓展，基于产品结构、客户结构、市场结构、经营效率提升带来的规模化效应，逐步提升综合毛利率水平。感谢您的关注！

41、请问本次停牌核查后，是否发现异常？对于网上比较关注的 2 万市盈率是否会进一步解释？

答：针对公司股票异常波动，公司对有关事项进行了核查，有关情况说明如下：

（一）公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处；

（二）公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息；

（三）近期公司经营情况及内外部经营环境未发生重大变化；

（四）经核查，公司、控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项；

（五）经核查，公司控股股东、实际控制人在股票异动期间

不存在买卖公司股票的行为；

(六) 经自查，公司不存在违反公平信息披露规定的其他情形。

42、一季度相比 2025 年业绩同比增长这么多的原因？是国内和国外增长各是多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年一季度业绩大幅增长受益于国内外 AI 基础设施的建设，企业级 SSD 市场需求保持较快增长，公司国内外业务均实现较快发展。谢谢！

43、请问贵公司的先进存储产品是否已经批量出货？

答：尊敬的投资者，您好！公司的企业级 PCIe 3.0、4.0、5.0 代际 SSD、大容量 QLC SSD、SCM SSD 等产品均已实现批量出货。谢谢！

44、贵公司去年 9 月 2 日发布的发行人及保荐机构回复清楚表明贵公司主导产品性能大幅领先三星、海力士和闪迪！请问董事长这是否意味着大普微已经具备成为国际存储巨头的内在条件？

答：您好！公司在企业级 SSD 产品线宽度和产品关键性能指标上具备较强竞争力，但相比国际龙头企业，公司起步较晚、市场份额仍小，市场品牌影响力与国际龙头厂商相比存在一定的差距。公司将持续以技术创新为驱动，持续迭代新产品，不断提升行业地位和市场影响力。感谢您的关注！

45、请问贵公司年报说自己产品国际先进的依据是啥？

答：您好！请见公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》的相关披露，公司企业级 SSD 产品在读写速度以及读写延迟等关键指标表现方面均优于国际及国内厂商的同代际产品或处于接近水平。谢谢！

46、国产替代能力能否加快进度？

答：尊敬的投资者，您好！公司是国内极少数具备企业级 SSD"主控芯片+固件算法+模组"全栈自研能力的厂商，具备较强的自主可控属性。公司将持续推进产品研发迭代，努力为国内

AI 产业链的强链补链作出贡献。感谢您的关注！

47、杨总，各位公司高管好！请问公司如何看待今年数据中心 SSD 的需求增长？量价齐涨的趋势是否在加剧？公司预计下半年收入利润较上半年会有翻倍增长吗？

答：尊敬的投资者，您好！受益于全球 AI 算力基础设施建设的推进，企业级 SSD 市场需求展现出较快增长，后续业绩数据请以公司公告为准。谢谢！

48、公司在国内和北美主要有哪些大客户？预计今年二三四季度的营收利润相较一季度的环比增长分别是多少？

答：您好，请参考《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》和《2025 年年度报告》中对公司客户的披露情况。后续业绩数据请以公司公告为准。谢谢！

49、请问公司领导，对 SSD 产品进入 xAI、英伟达供应链，实现批量供货是否充满信心？

答：尊敬的投资者，您好！根据公司已披露信息，公司产品已完成在两家客户的测试导入，目前相关业务合作在进行中。相关情况请以公司后续正式公告为准。感谢您的关注！

50、您好杨董，贵司是否研发 HBM 存储芯片产品？如有产品处于什么阶段？什么时候计划投产？

答：尊敬的投资者，您好！AI 的快速发展，对 HBM 和企业级 SSD 都会带来需求增长、互相促进，在 AI 数据中心集群中实现不同的功能定位。公司持续关注前沿存储技术领域，并不断丰富企业级 SSD 产品矩阵以适配市场需求。谢谢！

51、您好杨总，很高兴向您提问，首先送一首打油诗送给贵公司，两普相继访华来，东风助力大普微，我的问题如下麻烦回答一下，谢谢。（1）一季度业绩大增，核心驱动是行业回暖还是自身订单、新品突破？在手订单能否支撑全年业绩稳步增长？

（2）行业价格波动、竞争加剧，公司核心壁垒是什么？如何稳住毛利率、保证盈利？（3）工业车规业务落地进度、产能扩产节奏、中长期发展规划分别如何？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年一季度业绩增长受益于 AI 服务器集群建设带来的企业级 SSD 需求增长。公司坚持以技术创新为驱动，持续推进新一代主控芯片和企业级 SSD 产品研发，并通过强化供应链韧性、不断提升产品供应交付能力。具体业务落地进展与节奏，将依法履行信息披露义务。感谢您的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-21