

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：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	前海开源、大摩华鑫、国投瑞银、平安资产、南方基金、富城私募、惠通基金、华福证券、华安证券、明溪天泽、高益私募、菁英时代、首钢基金、联东投资、中泰证券、博时基金、广发资管、长城证券、方正证券、亿鑫投资、申万宏源证券、河床投资、金手指、正心谷、国信证券、恒邦兆丰共 26 家机构
时间	2022 年 9 月 15 日上午 9:30-12:30
地点	广东中山市翠亨新区和清路 9 号江波龙中山存储产业园
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 蔡华波；董事、副总经理、财务负责人 朱宇；董事会秘书、副总经理 许刚翎；证券事务代表 黄文芳；董事会办公室 苏阳春
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022 年 9 月 15 日，公司在江波龙中山存储产业园（中山市江波龙电子有限公司）开展投资者调研活动，26 家投资机构代表对公司进行了现场实地调研，并与公司高管进行了互动交流，详细情况如下：</p> <p>公司副总经理兼董事会秘书许刚翎向来访嘉宾介绍了公司总体情况，公司于 1999 年 4 月 27 日成立，2022 年 8 月 5 日在深圳证券交易所创业板上市（代码 301308.SZ）。公司主要从事 Flash 及 DRAM 存储器的研发、设计和销售。</p>

公司聚焦存储产品和应用，形成固件算法开发、存储芯片测试、集成封装设计、存储产品定制等核心竞争力，形成嵌入式存储、固态硬盘（SSD）、移动存储及内存条四大产品线，拥有行业类存储品牌 FORESEE 和国际高端消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）。公司存储器广泛应用于智能终端、物联网、安防监控、工业控制、汽车电子以及个人移动存储等领域。公司通过持续技术创新提升竞争力，截至 2022 年 6 月 30 日，公司获得境内外有效专利 448 项，其中发明专利 180 项，荣获中国专利优秀奖 2 次，拥有软件著作权 67 项，集成电路布图设计 5 项。

随后，进行了互动交流环节，主要内容如下：

1、国家大基金分别投资了江波龙以及长江、长鑫等公司，通过这种一条链的模式去做信创产业等一些特别应用市场。那么在這些应用市场里面，是因为大基金的原因而形成了这种合作模式，还是说这个只是合作的方式之一？

答：公司与大基金的合作更多的是一个战略性的因素。我们能够看到，目前存储行业是国家的重点投入产业，现在有这样一個投资纽带，我们可以通过这个纽带更好地去体现公司价值。同时大基金也对我们提出了一些期待，一方面是公司要成为中国存储出海口，达到一定的市场规模和价值；另外一方面是公司要积极参与、推动存储供应链国产化，要具备自己的技术和影响力。公司目前拥有 Lexar 和 Foresee 两个品牌，在供应链国产化这一块，公司供应链国产化的比例创历年新高。公司一直在积极的推动中国存储标准市场化、国际化，公司与华为等重要厂商，共同发起了 ITMA 标准组织，共同推广 NM Card 这一新形态的存储卡应用。过去公司在固件等某些领域里面拥有一定的竞争优势，而在未来公司将努力提高综合性的竞争优势，这一个过程需要足够的耐心和投入，公司在未来将加大研发投入，进一步培育公司优势产品，不断提升核心

竞争力，成为一家具备综合性竞争优势的公司。

2、公司在信创产业是什么样的定位？

答：信创产业对于公司来说，是机会。对于国产自主存储芯片产业链的建设，公司在能力范围内起到了一定的作用。在相关媒体公布的 2021 年信创独角兽企业中，公司排名第十。总的来说，在信创产业领域，公司一直积极参与并保持着密切地关注，未来也将继续寻找合适的机会。

3、公司的 Lexar 产品会接触到行业应用吗？还是主要以 Foresee 为主呢？

答：Lexar 主要是做 To C 市场，是国际高端消费类存储品牌，Foresee 主要做 To B 市场，是行业类存储品牌。

4、公司 Lexar 和 Foresee 这两个经营主体的经营情况是什么样的？

答：公司目前经营主体在国内国外都有，由于公司主要晶圆供应商、主控芯片供应商及代工厂大部分都在境外，境外的生产采购占比都较高，因此产品出货也大部分在境外进行。从经营主体上面来看，公司目前有 To B 和 To C 两条线；从销售主体角度来看，从事 Lexar 销售的主体主要有深圳 Lexar、香港 Lexar 和美国 Lexar；另外 Lexar 还有一些做市场服务的主体，如日本 Lexar、欧洲 Lexar；同时 Lexar 的服务机构遍布较广，在深圳、中山、中国台湾、香港等地都有相应主体来给不同的客户供应不同的产品。因此，Lexar 的整个业务体系相对独立。总的来说，Lexar 和 Foresee 这两个品牌在销售方面是相对独立的，但在研发、生产以及职能部门支撑等方面主要是集团整体化地去进行管理。

5、从整个市场来看，今年半导体行业结构上有一些变化，终端市场消费需求减弱，公司的产品结构会进行相应调整吗？

答：目前公司的产品结构不会有太大变化。在 To C 市场，国际原厂在逐渐减少这一块的业务，因此 Lexar 品牌在海外市场会有一个比较大的发展空间，公司也将把握机会去提升市场份额；在 To B 市场，公司将会更多地加大高端产品研发投入，这些高端产品的研发主要就是募投项目的投入，这些持续投入为公司未来发展创建一个坚实的基础。

6、目前公司在信创产业的客户及用户占公司的体量有多大？

答：目前信创产业客户更多集中在企业级固态硬盘（eSSD）、企业级内存条（RDIMM）这些领域，嵌入式领域需求相对较小一些。近年来，国家大力推动信创产业发展，而存储是信创产业的关键一环，当前信创产业处于全面提速阶段，必将对整个国产存储产业链起到带动作用，公司也将持续长期投入研发资源，把握信创产业未来的商业机会。

7、未来公司三年、五年的成长驱动力在哪里？哪一些可能是未来的一些关键节点？怎么样能把握这些关键节点？

答：这些年来，公司积极提升品牌价值，优化产品结构，改善客户结构，不断提升公司核心竞争力。公司未来三五年的发展重心，第一个是芯片设计领域，目前公司已自研芯片实现量产，未来也会有越来越多的自研芯片进入量产阶段，这对公司整体研发实力的提升及小容量自研芯片的持续稳定供应都会有一定的帮助。第二个是工业存储领域，目前比较热门的汽车存储也属于工业存储，除了汽车存储，工业存储还有很多应用领域，比如数控机床、机器人、机械臂等等，这些领域技术门槛比较高，公司将会在工业存储领域去持续投入；第三个是企业级存储领

域，目前公司的 RDIMM 已经开始批量出货，另 eSSD 存储的市场体量也很大，是公司的募投项目之一，公司期望 eSSD 和 RDIMM 能够为公司在企业级存储市场提供更多的综合竞争力更好的满足客户的要求。上述这些领域，投入周期长，生命周期也很长，其业绩贡献可能需要后期才能体现出来。总的来说，公司未来将主要聚焦在主营业务上，持续加大研发投入，提高公司竞争力。

8、公司毛利率在 2020 年之前与 2020 年之后相比有比较大的变化，主要原因是什么？

答：公司产品毛利率变动受产品结构、上游原材料供应情况、存储市场需求波动、市场竞争格局变化等因素综合影响。主要原因是公司这些年一直在积极地做转型，不断提升品牌价值，持续优化产品结构，改善客户结构，来适应目前市场的竞争以及公司的扩张，通过持续不断地努力，公司毛利率稳步提升。其次，2021 年整个芯片市场出现了下游客户的超量备货，导致产品价格所有上涨，也使得公司毛利率有所增长。

9、公司未来在企业级产品领域的规划是什么样的？

答：在企业级产品领域，公司将不断提升市场份额，加大品牌影响力，公司的 RDIMM 产品已经量产出货，eSSD 产品已经发布样品且正处于客户送样阶段，期望未来 RDIMM 和 eSSD 能够产生联动，更好的满足企业级客户的需求，提高公司的综合竞争力。同时从成本控制的角度以及整个市场的特性出发，公司将尝试与同行业企业进行联合开发，从而提升产品竞争力，增强公司的盈利能力。

10、公司目前人员架构是如何组成？未来在研发和销售人员的扩张情况会是什么样的？

答：公司高度重视人才，尤其是研发人才的引进与培养。截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有技术研发人员 819

	<p>人，占公司总人数的 54.06%。公司销售团队具有丰富的国内、国际市场拓展经验和商务谈判能力，为公司构建了良好的客户合作关系。公司管理团队中大部分成员拥有国内知名企业和国际企业从业经验，支撑企业管理、市场营销、项目开发等各方面的工作。公司目前处于转型的阶段，主要是通过技术与研发去驱动发展，因此在未来销售人员相对来说可能会减少。而在研发人员方面，公司将始终坚持引进与培养并重的人才发展策略，通过向研发人员提供先进的软硬件设施，培养研发人员攻关技术难点的能力，并向研发人员提供业内具有竞争力的激励待遇以及股权激励等措施，广泛吸收一批具备软、硬件、算法开发等经验的国际化背景研发人才。</p>
附件清单（如有）	无