

# 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：2022-005

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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   | 诺德基金、恒生前海、源乘投资、国弘投资、鼎萨投资、无锋基金、珞珈方圆、先锋基金、谢诺投资、天风证券、赛硕基金、小忠资本、创金合信、中信证券、望正资产、华创证券、东方财富证券、千寻飞扬投资共 18 家机构  |
| 时间            | 2022 年 11 月 16 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、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 11 月 16 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，18 家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><b>1、下游客户对公司上游供应链的国产化率是否有要求？</b></p> <p>答：公司境外销售占比较高。总的来看，目前客户并没有普遍性的对国产化程度提出很高的要求，但是在一些</p>  |

特定的场景，可能会在生产、封测方面提出国产化的需求。

## **2、存储产品是否有相关的标准？**

答：存储器行业主要是全球性的标准。如用于 eMMC 等存储器的 JEDEC 标准；用于 SSD 的 SATA、PCIe/NVMe 的标准等。

## **3、公司的核心竞争优势有哪些？公司如何规划未来提升市场份额？**

答：公司持续优化产品结构，投入研发，不断推出新产品。主要竞争优势体现在：（1）在嵌入式存储产品上，eMMC 5.1 产品批量出货且系公司主力产品，新一代的 UFS 产品上，公司的 UFS 2.2 产品已经批量出货，UFS 3.1 产品已经正式发布。（2）在固态硬盘产品上，公司发布的新一代 FORESEE 品牌的 PCIe Gen 4x4 固态硬盘产品，并持续投入企业级及工规级存储器研发。（3）在内存条产品上，公司企业级服务器内存条产品（RDIMM）已经开始批量出货。新存储器产品的持续推出，将为公司打开新的市场机会，巩固公司的行业领先地位。（4）在自研存储芯片业务上，公司的研发投入收到了良好的效果。公司在中国大陆率先推出了 512 Mb SLC NAND Flash 小容量存储芯片，可广泛用于 IoT 市场，并在技术上可以替代 NOR Flash，未来具有良好的市场前景。公司未来将积极拓展国内及海外市场，进一步提升公司的市场规模。

## **4、公司海外收入占比较高，如何应对经营风险及美国制裁？**

答：公司的境外销售收入占比较高，但其中一部分终端客户其实为国内企业，国内厂商亦具备充足的封测产能，目前公司的经营情况相对安全，风险亦在可控范围内。关于近期美国单方面制裁或限制中国半导体行业一

事，公司一直保持高度关注，并及时调整应对策略。

**5、公司未来的存货跌价准备计划？公司目前短期借款内容是什么？**

答：公司一直积极稳妥的处理存货消耗事宜，并审慎进行会计处理，足额计提相应的存货跌价准备，客观真实的展现公司经营成果，为未来的生产经营提供客观准确的基础。公司充分利用多层次融资渠道确保公司的现金流运转，银行融资是其中重要的一部分，公司与多家大型银行存在长期的合作关系，持续改善公司财务费用和理财收益等，截至目前公司不存在到期未偿还的借款。

**6、公司明年在信创市场的市场规模？**

答：公司重视并投入信创产业，公司的 SSD 和 DRAM 存储器已经在部分客户的信创产品中实现批量出货，其中，公司的企业级工规级高端存储器，将主要面向服务器存储市场未来在信创领域也将有着较为广阔的应用空间，公司将随着国家信创政策的完善、落地，积极探索信创产业的发展空间。

**7、公司雷克沙品牌未来的发展战略？**

答：2017 年公司收购并成功运营 Lexar（雷克沙），是大陆地区为数不多的拥有高端消费类存储品牌的企业。通过这几年的经营和布局，公司不断丰富了 Lexar 产品矩阵，品牌收入结构不断优化。2022 年，Lexar（雷克沙）品牌的高端摄影卡持续增长，随着公司品牌销售策略调整的落地，Lexar（雷克沙）的全球业务取得了新的突破。未来公司将持续投入研发，加强品牌建设，积极拓展全球市场，Lexar 品牌将成为公司新的增长点。

**8、DRAM 的毛利率水平较低，未来会提高到什么样的水平？**

答：内存条是公司 2020 年新推出的产品，尚处于市场

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>推广期，相较公司成熟的 Flash 相关业务毛利率水平偏低。另一方面，DRAM 产品一般不涉及主控和固件技术，同时 DRAM 市场规模很大，市场竞争也相对激烈，因此公司 DRAM 产品的毛利率会有一个提升的过程。</p> <p><b>9、上海研发中心主要发展方向？未来研发人员将会扩大到多大的规模？</b></p> <p>答：公司的上海研发中心主要聚焦 SLC NAND Flash 等小容量存储芯片设计、企业级 SSD 研发、工业级与车规级产品的研发，是公司未来发展的主要驱动力。目前上海研发团队已超过两百人，随着公司的不断发展，人员规模也将不断扩大。</p> <p><b>10、公司的供应链成本优势情况？</b></p> <p>答：公司供应链具备多元化的特点，与上游主要存储晶圆原厂、主控芯片厂商建立了长期、稳定和紧密的业务合作关系：公司与三星电子、美光科技、西部数据等主要存储晶圆原厂签署了长期合约，以上因素确存储晶圆供应的稳定性，巩固公司在下游市场的供应优势；同时公司与国内的长江存储及长鑫存储展开了深入的合作，基于彼此之间的良好合作关系，公司与国产存储晶圆原厂在市场应用、产品开发、客户定制等方面有着广阔的合作空间，这也将进一步巩固及提升公司在供应链上的优势。</p> |
| 附件清单（如有） | 无  |