

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：2023-002

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
参与单位名称及人员姓名	博远基金、长江证券、财通证券、东方阿尔法、富荣基金、广发基金、惠升基金、红塔红土、景顺长城、金信基金、前海开源、信达澳亚、英大信托共 13 家机构
时间	2023 年 2 月 3 日 10:00-11:00
地点	深圳市南山区科发路 8 号金融基地 1 栋 8 楼会议室
上市公司接待人员姓名	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 style="text-align: center;">1、公司去年车规级业务收入情况如何？今年车规级业绩是否会有提升？</p> <p>答：在 2022 年较不利的环境中，汽车电子市场仍然保持着热度，公司车规级存储业务取得了较良好的增长，但公司未对车规级业务收入单独进行统计及披露。今年车规级业绩主要取决于市场需求情况，根据目前市场主流观点，2023 年 Q2 市场将有所企稳，汽车电子行业或将带来一些新的业务机会，公司将密切关注市场情况，并不断提</p>

升产品竞争力，增强公司的盈利能力。

2、公司的自研芯片业务发展情况？

答：公司 2019 年开始布局 SLC NAND Flash 小容量存储芯片业务，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。2022 年，公司在大陆率先推出了 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。截至目前，公司已有四款不同容量的自研 SLC NAND Flash 存储芯片实现批量出货，部分产品已成功导入市场主流车企。公司未来将持续投入研发资源，积极探索其他类型的芯片设计领域，不断拓展国内及海外市场，进一步提升公司的市场规模。

3、公司在原厂的拿货价格是否具备优势？

答：晶圆采购是否享受价格优惠在一定程度上取决于采购体量，江波龙不会一味的追求成本的低价格，会兼顾考虑晶圆供应的稳定性和晶圆质量。经过多年技术积累与品牌沉淀，公司与主要存储晶圆原厂建立了长期稳定的合作伙伴关系，确保了存储晶圆供应的稳定性，进一步巩固及提升公司在供应链上的优势。

4、随着存储晶圆价格下跌，公司是否会采取超额囤货的策略？

答：公司执行按需采购和备货采购相结合的采购策略，参考历史数据，以需求预测为基础设定安全库存，以确保下游供应稳定性；同时结合市场走势、存储晶圆价格波动、库存情况、资金使用安排以及客户订单情况等综合分析，适时进行备货采购，减少上游价格波动对公司经营的影响。

5、公司业绩预告中提及的减值损失未来是否会调整，未来若晶圆价格上涨时，是否会冲回？

答：公司业绩预告中的资产减值为基于 2022 年 12 月 31 日期末预计可能发生的减值作出的估计，在审计报告出具日前，公司将密切关注晶圆等相关的价格走势，最终的资产减值计提结果请关注公司披露的定期报告。

6、公司的主控芯片供应商主要有哪些？

答：公司主控芯片主要供应商包括慧荣科技（SMI）、美满电子（Marvell），联芸科技、得一微等主控厂商，并与其保持着相互合作、长期稳定的业务关系。

7、目前市场需求是否有复苏的迹象？

答：就目前来说，市场仍然处于去库存阶段，整体市场的回暖不确定性仍存，特别是各个细分市场是不是全面的回暖企稳，需要仔细观察。主流观点认为的 2023 年 Q2 市场将有所企稳的判断，公司将密切观察，但 2023 年更多的是实现公司既有的发展战略，进一步提升自身的产品力，更好更多的服务好大客户，继续提升自身的综合能力。

8、公司库存成本有什么变化？公司委外加工成本占比情况如何？

答：与存储晶圆价格处于高位阶段相比，随着时间推移，公司库存成本将有所下降。根据公司招股书曾经披露过的，公司的采购情况基本如下：存储晶圆占比在 80%左右，委外加工占比在 10%左右，主控芯片占比在 6%左右。

9、公司采用哪种库存政策？

答：公司采用按月末一次加权平均确定其实际成本。

10、公司在信创行业进展如何？未来有什么样的目标？

答：公司重视并投入信创产业，对党政信创、行业信创并重，行业信创与企业级存储产品将互相支撑，更好满足数据安全可控的要求；目前公司的 SSD 和 DRAM 存储

	<p>器已经在部分客户的信创产品中实现批量出货，其中，公司的企业级固态硬盘及 RDIMM，在 2022 年内取得了突破（固态硬盘发布了 PCIe 和 SATA 样品，RDIMM 实现了批量出货）。公司主要从商业本质出发看待信创业务机会，随着国家信创政策的完善、落地，宏观经济的向好，政府及行业客户采购能力和信心将得到修复，信创产业的机会将更为丰富，公司将积极探索信创产业的发展空间。</p> <p>11、公司未来主要产品线的收入规划是什么样的？</p> <p>答：公司收入规划主要从两个方向出发。一方面，随着市场回暖，公司期望各产品线收入能够保持一定程度的增长；另一方面，随着公司产品结构的优化，技术能力的提升，公司的产品线分配将更加均衡，如 Lexar（雷克沙）的消费者市场业务、车规级工规级存储以及企业级存储业务等，均有望产生更多贡献。</p> <p>12、公司的库存周转天数情况如何？</p> <p>答：公司的库存周转天数较同行业公司来看是合理的，随着公司不断聚焦大客户，优化产品结构，公司近年来的库存周转天数呈上升趋势。公司期末存货规模较大，且可能随着公司经营规模的扩大而进一步增加。</p>
附件清单（如有）	无