

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：2023-003

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	线上参与公司 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 3 月 29 日（周三）下午 15:00~16:30
地点	全景路演（ https://rs.p5w.net/html/136403.shtml ）
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 独立董事 陈伟岳 副总经理、董事会秘书 许刚翎 中信建投证券 投资银行业务管理委员会总监、保荐代表人 彭欢
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023 年 3 月 29 日，公司在全景路演平台举行了 2022 年度业绩说明会，公司高管对 2022 年度业绩情况进行了分析，并与参会的投资者进行了互动交流，详细情况如下：</p> <p>1、目前 NAND 价格如何，是否已有部分产品价格见底？公司对存储价格的判断如何？</p> <p>答：目前存储芯片单位价格的下滑趋势已开始有所缓解，从美光科技近日发布的报告中来看，存储市场有可能在未来数季度出现好转。从另一方面来看，存储芯片价格</p>

下跌也会导致终端消费者可以用同样的价格买到更高容量的存储产品，从而逐步刺激更多的存储需求，随着库存的消耗及市场需求的推动，终端市场将迎来供需的平衡。

2023 年的宏观经济走势及以汽车电子、服务器存储为代表的新增存储需求均支持存储芯片行业逐步会有更好的表现。

2、AI 带动企业级 SSD 需求迭起，江波龙在企业级 SSD 的客户验证情况如何？

答：在国内市场，随着中央到地方各项行业激励政策推出、落地，以及对信息数据安全的重视程度不断提高，“数字中国”的建设，公司认为，国内市场下游客户的需求也将逐步发生变化，国产存储器厂商在各大重大客户的业务占比有望持续增加。近年来，公司投入大量资源研发的企业级存储系列产品。2022 年，公司发布了企业级 DDR4 内存条（RDIMM）AQUILA 产品系列，目前已通过部分客户的合格供应商认证，并逐步实现规模化量产。同年 12 月，公司发布了企业级规格的 SSD 样品并送样，分别为支持 PCIe 4.0 的 Longsys ORCA 4836 系列 NVMe SSD 与 Longsys UNCIA 3836 系列 SATA 3.2 SSD，目前正处于认证阶段。随着市场需求的复苏，公司产能的不断提升，公司企业级 PCIe eSSD 和 RDIMM 产品有望逐步实现放量增长，给公司带来新的业绩增长动力。

3、公司看到的在 AI 服务器企业级 SSD 的价值量相对传统服务器提升有多少，整体的市场空间跟竞争格局如何？

答：首先从 DRAM 的角度来看，AI 这种高性能计算，会给存储带来高性能、低时延的产品需求，AI 模型会在网络端配置容量非常大的 DRAM 资源进行训练，包括数据分析等；而在 NAND Flash 端，需要高速的 flash 产品，另外整

个 AI 应用之后会产生大量的数据，对整个 Flash 的存储容量有大量的需求，包括在端侧的智能穿戴，会有小尺寸、低功耗的需求等，这都是对未来存储的一些积极要求，也意味着企业级 SSD 厂商将迎来广阔的市场空间。

4、公司 Foresee、Lexar（雷克沙）、大客户贴牌 OEM 业务的收入占比，未来如何规划？远期的占比预估？

答：公司年报中主要对各产品线的收入进行了披露，暂未对整个品牌端的收入情况做具体统计。未来公司依然会大力拓展工业市场，即企业级、车规级和工规级等相关业务。同时，Lexar（雷克沙）作为公司自有品牌，主要承载着公司消费类市场的业务，给公司带来了更多的灵活性。此外，公司的贴牌 OEM 业务占比正在不断下降，公司目前仍保留的 OEM 业务主要系围绕国际一线品牌的贴牌业务，它能够给公司带来较好的销售收入及利润率，同时也保留了公司与国际一线厂商沟通交流的窗口，在一定程度上能够带动公司整体技术水平的发展及产能的提升。在未来，FORSEE 与 Lexar（雷克沙）品牌仍将是公司业务的主要形态。

5、公司企业级产品放量增长的节奏？未来什么时候会给大家带来业绩贡献？

答：在技术方面，公司近几年投入了大量资源研发企业级存储系列产品，2022 年，公司 RDIMM 实现量产出货，发布及试生产了企业级 eSSD 产品。在供应链方面，公司与上游主要存储晶圆原厂建立了长期、稳定和紧密的业务合作关系，确保持续存储晶圆供应的稳定性，巩固公司在下游市场的供应优势。公司通过不断加强应用技术、产品设计和市场销售的能力，与晶圆原厂的晶圆产品化实现协同效应，公司在面向数据中心的企业级存储领域形成了配套的综合竞争优势。随着中央到地方各项行业激励政策推出、

落地，以及对信息数据安全的重视程度不断提高，“数字中国”的建设，公司认为，国内市场下游客户的需求将不断提升，公司企业级 PCIe eSSD 和 RDIMM 产品亦有望逐步实现放量增长，为公司带来新的业绩增长动力。

6、未来 3-5 年公司的市场份额目标？有怎样的展望？

答：自 1999 年成立至今，公司专注存储 24 年，在消费级、工规级、车规级、企业级等市场进行了多元布局，持续投入研发资源，不断丰富公司产品线，以满足不同客户的需求，公司致力成为一个存储综合服务商。未来，公司还将不断扩大存储综合服务范围和维度，全面提升综合竞争力，积极拓展全球市场规模，在未来的 3-5 年，公司的市场份额有望实现进一步提升。

7、从终端需求来看，哪个细分市场能看到需求的回升？

答：随着全球宏观环境改善及经济的复苏，存储市场的消费升级与新需求的诞生，存储行业已展现出逐步回暖的迹象。从公司 Lexar（雷克沙）品牌的终端销售数据来看，存储消费类市场已经开始复苏。此外，随着国家对数据安全自主可控的重视程度不断增加，面向数据中心的的企业级存储市场需求也在提升。

8、公司的库存策略是什么样的？

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。

9、公司与原厂的长期供应合约大概多久签一次？价格定价方式？

答：公司与原厂的长期供应合约一般是每年签署一次，合约中主要是对晶圆采购数量的约定，在价格方面会视市场情况而定。

10、目前公司库存大概是多少个月的水平？库存健康水位是多少天？

答：公司 2022 年的库存周转天数在 180 天左右。为满足大客户的需求，保持持续供应能力，公司会做适量的备货。

11、公司的市场地位如何？

答：作为一家持续创新的存储技术型品牌企业，公司在中国大陆地区具有技术和规模优势，处于国内存储器行业的领先地位。根据 Omdia（IHS Markit）数据，2021 年，Lexar（雷克沙）存储卡全球市场份额位列第二名，Lexar 闪存盘（U 盘）全球市场份额位列第三名。根据 TrendForce 发布的 2021 年全球 SSD 模组厂自有品牌于 SSD 渠道市场出货量排名，Lexar（雷克沙）品牌出货量位列该市场全球第四名。根据 CFM 数据，公司 2022 年 eMMC&UFS 市场份额位列全球第六。

12、公司 2022 年的费用管理情况？相较于 2021 年的变动情况及原因？

答：随着公司规模不断扩大，2022 年公司各项费用均有一定幅度的增长，其中研发费用增长至 3.56 亿元，同比 2021 年度增长 10.41%。未来公司将不断加大研发投入，持续提升公司核心竞争力。

13、目前公司所处的行业有哪些政策上的支持？

答：公司所处的存储行业目前受到中央及各级地方政府的重视以及支持，以东数西算以及数据中心为例，自 2020 年开始各地政府的政策筹划以及扶持政策层出不穷。您可以通过查阅公司 2022 年年度报告了解更多内容。

14、公司的五大客户占营收的比重有多少？前五大客户合作是否稳定？是否有依赖大客户的风险？

答：公司前五大客户占应收比重为 38.23%，公司与前五大客户合作持续稳定，不存在依赖大客户的风险。

15、存储芯片价格波动对公司毛利率影响？

答：存储晶圆是公司存储器产品的必备上游原料，且成本占比较高。存储芯片的价格波动必然对公司的毛利率产生一定的影响，同时公司毛利率也受到具体存储器的技术水平、固件能力、封测技术的影响，相应的来说，越是高端的存储器其毛利率水平相应的受存储晶圆波动的幅度相对较小，反之亦然。

16、公司面临哪些潜在的风险，是否有应对措施来降低风险？

答：公司可能面对的风险存在原材料供应商集中度较高且境外采购占比较高的风险、晶圆价格波动的风险、毛利率波动或下降的风险、境外经营风险、存货规模较大及跌价风险等，公司将采取密切关注行业及政策变化趋势、持续优化客户及产品结构，完善公司治理结构，提升公司经营管理水平等措施降低相应风险。

17、领导好，想请教一下公司在汽车电子是否在同业具备明显领先的竞争优势？

答：公司车规级存储业务在 2022 年取得了较为明显的进展，公司已经通过与汽车零部件一级供应商（Tier1）的深度合作，公司车规级存储产品已经进入相关车企的供应链系统，广泛应用在小鹏、比亚迪、上汽、广汽、一汽、长安、奇瑞等主流汽车品牌。同时，公司还连同核心车载系统企业联合推出了车载终端产品（如与都万电子联合推出的 EDR，向慧翰股份提供车载无线终端 4.0 内部搭载的 FORESEE 车规级 eMMC 等）。公司车规级 eMMC、UFS 已符合

汽车电子行业核心标准体系 AEC-Q100；工规级和车规级 eMMC 可实现最低-40℃、最高+105℃的宽温域作业。进一步而言，公司自行研发并成功流片后量产的小容量存储芯片产品，也广泛的应用于公司车规级存储业务。公司在大陆率先推出了自研的 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。

18、公司近两年的研发投入及进展情况？接下来在研发有什么新的规划？

答：公司 2020 年至 2022 年的研发投入一直保持增长，2020 年研发投入达到 2.19 亿元，2021 年研发投入达到 3.22 亿，2022 年研发投入达到 3.56 亿，2020 年至 2022 年年复合增长率达到 27.49%。公司研发主要聚焦于企业级工规级存储器，以及自研芯片两个大的领域。

19、公司是否有股份回购和股权激励计划？

答：公司于 2023 年 3 月 22 日披露了《2023 年限制性股票激励计划（草案）》，详细内容详见巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn)。

20、公司有什么经营优势？

答：公司在 1) 产品设计选型：设计覆盖绝大多数应用场景的不同存储器，以深刻理解及精心设计确保存储器适用性；2) 固件开发：自主开发固件覆盖公司 NAND Flash 全部产品；3) 封测技术：30+ 核心测试算法与软件、联合开发测试机台、创新 SiP 封装方案；4) 存储及相关芯片设计：四款 SLC NAND 存储芯片设计已量产等方面体现自身的竞争力。

21、公司在行业内的核心竞争力是什么？

答：公司主要聚焦于存储产品和应用，形成固件算法开发、存储芯片测试、集成封装设计、存储芯片设计等核

心竞争力，为市场提供消费级、工规级、车规级存储器以及行业存储软硬件应用解决方案。

22、公司未来三年的经营目标？

答：公司尚未发布相关的业绩预测，公司目前生产经营一切正常，相关重大事件请您关注公司及时做出的信息披露。

23、公司的人才措施有哪些？激励机制如何？

答：为适应市场环境，体现人才价值，发挥激励作用，公司基于公平性与竞争力的原则，制定了完备的薪酬管理体系。公司分别制定了《组织绩效管理办法》及《个人绩效管理办法》，有效促进并激励以部门/子公司为单位的组织整体发展和个人的发展成长，提升组织效率，激发员工的意愿和能力，实现公司和员工的持续共同发展。

24、目前占营收比重较大的业务是什么？预计未来是否会带来可持续的业绩增长？

答：公司目前嵌入式存储产品线的占比相对较高。嵌入式存储广泛用于手机、电脑、平板、工业控制、车规等细分应用场景，因此未来仍将持续为公司带来相应的业绩贡献。

25、2022 年公司的前五大股东持股比例是否有较大变化？

答：2022 年公司前五大股东持股比例未有大幅变动。

26、公司主营业务所处行业的特点是什么？是否具有周期性和区域性？

答：公司主营业务属于半导体存储行业。存储行业中的存储晶圆的研发、制造均属于典型的资本密集、技术密集型行业，具有极高的技术壁垒，且存储晶圆系存储器的必备原材料。因此，存储行业具有一定的周期性。

27、公司 2022 年的现金流情况？

答：2022 年经营活动产生的现金流量净额为-3.26 亿元，较上年同期增加 59.77%；投资活动产生的现金流量净额为-9.59 亿元，较上年同期减少 159.40%；筹资活动产生的现金流量净额为 25.56 亿元，较上年同期增加 1059.23%。

28、公司接下来发展的战略重点？如何保障利润的持续增长？

答：关于公司未来发展的业绩驱动因素，您可以查阅公司的 2022 年年报的相关内容。总体来说，公司将通过不断投入研发，改善及提升产品结构，在企业级存储、车规工规级存储以及 Lexar（雷克沙）品牌业务等主要领域取得进一步的突破。

29、你好，请问贵公司今年业绩是否有改善，另贵公司是否有人工智能的产品？

答：进入 2023 年以来，公司的业务发展与宏观环境以及行业趋势保持一致，具体的业绩情况，请您关注公司的相关定期报告。公司从事的业务为半导体存储器的研发、生产及销售，暂不涉及人工智能的研发。

30、公司 2022 年的销售净利率、毛利率情况？

答：2022 年公司净利率为 0.87%，毛利率为 12.41%。

31、公司在储存行业的占比和竞争对手优劣对比是怎样的？

答：公司作为存储器厂商，在国内具有领先优势。对于全球存储市场而言，依据 WSTS 数据，2022 年全球存储市场规模达到约 1344 亿美元，公司的占比还很低，具有相当广阔的发展空间。

32、您好各位公司领导，我想问以下几个问题。1，通过阅读 22 年年报，公司 22 年计提了 1.62 亿的库存跌价准备，但是公司为满足供应商的要求依旧按照原规模原频次

的采购，库存一直在增加，公司有什么应对措施？随着技术的迭代，库存的晶圆体能否满足新技术的技术要求？3、在日本，荷兰，美国设立的子公司的经营是否受美国芯片贸易战的影响？谢谢各位领导的回答。

答：公司对存货跌价以谨慎性原则，按成本与可变现净值孰低的原则进行计提。公司对存储晶圆、主控芯片的采购不存在不变的固定频率，而是依据上游供应水平以及下游客户需求的情况综合决定采购的策略，随着公司大客户占比不断提升，以及产品结构的优化，公司仍将保持一定的库存水平，以确保自身的持续供应能力。对于美国开展的芯片制裁以及中美贸易摩擦等宏观不利因素，公司目前没有受到直接影响，但公司对此保持着高度关注，并采取多种措施打造更具韧性的供应链体系。

33、公司是否有分红计划？

答：鉴于公司当前处于重要发展时期，公司的战略发展规划、未来业务拓展等事宜均需要资金支持，为保障公司持续稳定健康发展，公司拟定 2022 年度利润分配预案为：不派发现金红利，也不进行资本公积转增股本和其他形式的分配。详细信息请您查阅公司于巨潮资讯网披露的《关于 2022 年度不进行利润分配的专项说明》。

34、请介绍下公司 2022 年的经营情况？

答：2022 年公司实现营业收入 83.30 亿元，同比下降 14.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,279.70 万元，同比下降 92.81%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3,784.43 万元，同比下降 95.92%。

35、目前库存怎样？

答：公司对存储晶圆、主控芯片的采购系依据上游供应水平以及下游客户需求的情况综合决定采购的策略，随着公司大客户占比不断提升，以及产品结构的优化，公司

	<p>仍将保持一定的库存水平，以确保自身的持续供应能力。</p> <p>36、目前从终端需求上来看，是否有复苏的迹象？</p> <p>答：2023 年至今，存储芯片单位价格的下滑趋势已开始有所缓解，考虑到 2023 年全球宏观环境有望优于 2022 年，特别是我国 GDP 增长动能进一步恢复。依据光明网关于 31 个省区市 2023 年 GDP 预期目标的公开报道，多数省份的 GDP 增长目标均高于 5%。因此，依据 CFM 数据，2023 年全球半导体存储的单价有望终结下跌趋势，并可能实现小幅回升。从另一角度来看，存储芯片价格下跌也会导致终端消费者可以用同样的价格买到更高容量的存储产品，从而逐步刺激更多的存储需求，这也是存储市场过去几十年一直蓬勃发展的源动力。2023 年的宏观经济走势及以汽车电子、服务器存储为代表的新增存储需求均支持存储芯片行业 2023 年逐步会有更好的表现。</p>
附件清单（如有）	无