

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：2023-007

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金银海、申万宏源、国泰君安、中泰证券、华福证券、小忠资本、华夏云赋、高林私募基金、九鼎私募基金、傲洋私募基金、海银财富、宁波银行、市道和、和君咨询、正威国际共 15 家机构
时间	2023 年 5 月 6 日 (周六) 10:00~11:30
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	副总经理、董事会秘书 许刚翎 董事会办公室 苏阳春
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司存储产品在车载领域的应用情况如何？</p> <p>答：目前存储在车载系统的应用场景大概分为几类。首先，车载系统最大的存储需求主要集中在 IVI 系统，公司车规级 eMMC 及 UFS 产品主要应用于该场景，其需满足宽温域要求，因此对存储器的质量要求较高；其次是大家更为熟悉的 T-BOX 系统，公司自研小容量芯片主要应用于该场景，其主要强调速度快、可靠性高。第三类是自动驾驶系统，其对存储的综合性能要求比较高，随着自动驾驶的升级与普及，未来对存储容量的需求将呈指数级增长。最后是其余的一些小型功能，如抬头显示等。随着汽</p>

车智能化程度不断提高，汽车电子市场将保持高速增长，根据市场机构分析，2025年半导体器件将占整车电子器件的34%，成为最大单项分类。

2、公司如何控制成本？

答：公司库存余额自2022年第三季度末达到高值后，至2023年第一季度，略有下降。为满足大客户的需求，保持持续稳定的供应能力，在满足交付的同时，公司亦兼顾存货的流动性，保持一定的库存水位。

3、公司封测业务及自研芯片业务的收入情况如何？预计何时起量？

答：在封测领域，公司主要集中在测试业务上，其属于公司生产的一个环节，在财务数据上不会体现为公司利润。在自研芯片领域，2022年公司自研SLC NAND Flash存储芯片产品中，4款不同容量的产品均已实现量产，但公司未对其收入进行单独统计。未来，公司将不断加大研发投入，进一步提高自研芯片能力，为公司带来新的业绩增长动力。

4、企业级业务的收入占比是多少？

答：在企业级领域，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，持续在运营商客户、互联网客户、银行系统客户开展导入、验证送样，部分客户取得了一定进展，今年内有望取得部分客户的批量订单。

5、公司的存货周转情况，去库存措施，价格传导机制的议价能力，以及美光被审查事件对公司的影响？

答：在库存方面，公司库存余额自2022年第三季度末达到高值后，至2023年第一季度，略有下降。为满足大客

户的需求，保持持续稳定的供应能力，在满足交付的同时，公司亦兼顾存货的流动性，保持一定的库存水位。半导体存储产业供需两端结构复杂，价格传导链条漫长，公司在半导体产业链中更靠近下游市场，因此受到终端市场需求的影响较为明显。随着时间的推移，整个宏观环境复苏及终端需求的回暖，其将对公司的业绩产生正向的拉动。关于美光被审查事件，公司一直秉承合法合规以及稳健经营原则，有效控制存储晶圆成本及交付等相关风险，公司存储器产品设计时充分考虑存储晶圆的切换可能性。公司与主要存储供应商均建立了长期商业关系，公司的供应链较为多元化。公司作为业内领先的独立存储器厂商，具备理解以及运用不同原厂生产的存储晶圆的能力，供应链具有一定的韧性，目前公司的生产经营保持正常。

6、消费电子市场未来发展趋势，以及对公司的影响？

答：随着智能化程度的提高，未来对于存储容量的需求将不断增长，也将为公司的业绩增长带来广阔空间。

7、公司业绩增长的驱动力主要是在哪些方面？

答：公司全球市场占有率很低，随着存储需求和终端应用的不断丰富，加上我国政策扶持，公司还有较大的成长空间。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，如车规级工规级存储、Lexar（雷克沙）的消费者市场业务以及企业级存储业务等。公司实现了 UFS 各规格产品，以及企业级 RDIMM 量产，并发布及试生产了各规格企业级 eSSD 产品，产品矩阵的丰富，为公司提高了核心竞争力和行业门槛，也为公司带来了业绩增长动力。

8、公司 FORESEE 品牌的品控大概控制在多少？

答：主要根据产品类型及客户需求来决定。

9、公司的库存策略如何？是否具备客户违约的风险规

	<p>避能力?</p> <p>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。在与客户的合作策略上，公司的供应链管理部门与业务部门均具备丰富的经验，主要根据不同客户的信用额度，备货规模等综合因素，密切关注客户 Forecast 变动并安排实际的投入生产。</p>
附件清单（如有）	无