

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：2023-008

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	BNP Paribas、Balyasny Asset Management (Hong Kong) Limited、CSOP Asset Management Limited、Dragonstone Capital Management Limited、Guotai Junan International Principal Investment、Ocean Arête Limited、Ping An of China Asset Management HK、RAYS Capital Partners Limited 共 8 家机构
时间	2023 年 5 月 23 日 (周二) 16:00~17:30
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、美光被审查事件对公司的影响？</p> <p>答：公司已经关注到美光公司产品未能通过我国网络安全审查的相关政府公告以及新闻报道。公司将秉承合法合规经营的理念，积极稳妥的做好应对，目前公司生产经营正常。就任何重大事项，公司均将依据相关要求及时履行信息披露义务。</p> <p>2、如果未来公司产品中的颗粒进行切换，是否需要重新研发固件技术？</p>

答：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。在某些极端情况下，必须在产品上切换存储晶圆的，公司也会首先取得客户的同意，再完成相关的技术工作。

3、今年二季度公司各个产品线整体情况如何？

答：本轮存储市场行情进入下行主要受终端需求动能不足影响，存储市场的复苏主要取决于宏观经济的复苏及终端消费市场回暖情况。依据市场机构分析，在原厂减产效应以及宏观经济修复的双重驱动之下，存储市场有望在二季度或三季度进入企稳的阶段，未来公司将持续关注终端市场消费能力的修复情况。

4、今年二季度下游客户需求是否有回暖迹象？

答：从整体市场走势来看，存储市场目前还处于磨底阶段。目前部分客户需求有所恢复，但整体情况仍需要密切观察。

5、从公司股权激励有关公告中看到公司制定的 2023 年营收目标不低于 91.63 亿元，其信心主要是来源于哪里？

答：依据市场机构的分析，宏观经济有望逐步复苏，消费者信心将得到恢复，再叠加原产减产效应，双重驱动之下将为市场带来较强的回暖动力；此外，随着宏观经济的逐步企稳，以智能手机为代表的市场主流存储容量的快速升级，未来会催生大量新的存储容量需求。

6、公司库存中容量较小的产品主要应用在哪些场景？

答：目前公司的小容量存储产品主要应用于工业控制领域，此外公司 Lexar（雷克沙）品牌的存储卡和 USB 闪存盘也兼具不同的容量型号。

7、公司二季度是否会进行存货计提跌价减值？

答：公司一直本着谨慎的态度，依据相关会计准则开

展存货跌价计提工作。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，保持着下降的趋势。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，公司会进行适量的备货。在公司的库存结构里面，晶圆的占比更高一些，由于其能够应用于多种不同的细分场景，灵活性会比成品更好一些，这在一定程度上保留了未来公司在产品选型等方向上的灵活性，有助于提升公司的竞争力。

8、长江存储在公司的供应占比是多少？随着国产替代政策的推动，未来是否会考虑更多采购国内的晶圆？

答：依据公司 2022 年度报告中披露的数据，长江存储为公司的第五大供应商，占比为 5.05%。公司主要从市场的角度去看待整个市场的变化，以市场需求为基础来调整采购策略。

9、如果未来国内主控芯片需要实现自主可控的话，公司是否会组建相关技术团队，或者是否有相关的并购计划？

答：基于公司成熟的业务模式，在主控芯片的供应上目前主要以与第三方主控芯片厂商合作为主。公司与全球大型的主控芯片厂商均建立合作关系，如慧荣科技、美满电子、杭州联芸、得一微等。

10、公司在信创市场的布局情况？未来能够为公司带来多大的业绩增量？

答：针对企业级存储技术难度高、研发投入大、产品开发周期长、品质要求严苛等特点，公司自 2019 年开始布局，高起点建设研发人才队伍，持续长期投入研发资源。经过多年的研发，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

	<p>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。</p> <p>11、公司未来的业绩增长点有哪些？</p> <p>答：目前公司在全球市场占有率较低，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。</p> <p>12、目前 SLC NAND Flash 对 NOR Flash 的替代趋势是否明显？</p> <p>答：目前 SLC NAND Flash 对 NOR Flash 的取代主要集中在 512 Mb 及以上容量的产品，主要体现在工业互联网领域，如车载系统等，未来具有良好的市场前景。</p> <p>13、公司的产品价格及毛利率水平预计何时能够复苏？</p> <p>答：公司产品价格及毛利率的恢复主要取决于整个市场需求的复苏情况。依据市场机构分析，2023 年二季度或三季度半导体市场有望逐步企稳，未来公司将持续关注终端市场消费能力的修复情况。</p>
附件清单（如有）	无