

# 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：2023-012

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	参与公司 2023 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 9 月 1 日（周五）下午 15:00~16:30
地点	全景路演（ <a href="https://rs.p5w.net/html/139484.shtml">https://rs.p5w.net/html/139484.shtml</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理兼 CEO 蔡华波 董事、副总经理兼 COO 王景阳 董事、副总经理、财务负责人兼 CFO 朱宇 副总经理兼 CTO 高喜春 副总经理、董事会秘书 许刚翎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023 年 9 月 1 日，公司在全景路演平台举行了 2023 年半年度业绩说明会，公司高管对 2023 年半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、公司为什么会选择在 eMMC 和 SD 卡这两个应用场景做主控芯片？相较市场同类产品，公司这两个系列的自研主控芯片在读写速度上的性能很优秀，这里面主要是什么技术能力上的差异？</p>

答：公司选择在 eMMC 和 SD 卡这两个应用场景做主控芯片，主要是围绕公司的主营业务进行开展；主控芯片业务发展需要一定的规模，公司在这两个应用场景上具备多年固件技术积累，我们在此基础上可以做一些多元化的软硬件设计，能够有效提升产品性能。其次，随着市场的发展，针对主控芯片产生了新的要求，因此公司结合自身业务、产品优势，在充分研究市场及客户特点后有针对性的开始自主研发主控芯片，增强公司整体竞争力以及产品技术护城河。目前，公司两款自研主控芯片已经在知名晶圆厂完成流片验证，其在技术上的优势主要体现在两方面，一是基于公司在 eMMC 和 SD 卡这两个应用场景上的固件技术积累，能够对软硬件的设计优化更合理，公司自研主控均采用自研 LDPC 算法，支持 SRAM 检错，显著提高数据存储可靠性，二是在 28nm 制程加持下，动态功耗也较为优秀，能效均衡。

**2、自研主控芯片是仅公司自用，还是会对外销售？是否会完全替代目前公司 eMMC、SD 卡里的主控芯片？**

答：目前公司自研主控主要以自用为主，首先满足自身需求。公司仍然秉承开放合作的观念，与市场各主要主控芯片公司保持密切合作，公司的存储产品线比较丰富，对于不同的存储产品会有不同的主控策略，不会一概而论。

**3、公司主控芯片后续逐步投入量产计划的时间节奏具体是怎样的？大概的产能规划？**

答：目前公司的 LS500，LS600 系列主控芯片已经在知名晶圆厂完成流片验证，预计将于今年年内或明年初投入量产，并逐步实现规模的提升。

**4、未来是否有计划在企业级存储 SSD 上的主控自研？**

答：关于未来在主控芯片领域的发展布局，公司正在

持续规划当中。

**5、公司营收二季度环比一季度有不错的增长，按产品结构来看，下游哪些应用领域增长会明显一些？**

答：在全球存储行业严重承压的大背景下，公司 Lexar（雷克沙）品牌收入上半年实现了同比 26.08% 的逆势增长，在全球存储 To C 市场的影响力进一步凸显，其零售业务覆盖国家已达 52 个。从二季度来看，公司嵌入式存储产品线环比有一定幅度的增长。此外，随着公司车规级业务、自研芯片业务以及企业级业务的逐步放量，公司业绩具备长期持续增长的空间。未来，随着智能终端设备对存储容量需求的不断增长，最终将带动存储市场规模整体增长。

**6、今年和明年公司资本开支计划以及新增的折旧计划？**

答：目前公司资本开支计划主要是两起并购项目的费用，另外在固定资产投资方面，主要是江波龙中山存储产业园二期项目以及江波龙集团上海总部项目的建设，此外公司有两个研发项目会涉及到部分设备方面的资本开支。目前公司涉及到募投项目的资本开支都在按计划推进，详细情况可以查阅公司相关公告进一步了解。

**7、公司未来的长期目标是什么样的？**

答：今年上半年公司业绩有所承压，但实际上从全球市场份额来看，公司市占率反而有所提升。总体而言，公司的收入规模占全球半导体存储市场规模比例不到 1%，而且公司内存条业务尚处于起步阶段，因此公司业务总体全球市场占有率很低，还有广阔的成长空间。未来，公司将聚焦于存储产业，不断提升公司的市场影响力和核心竞争力，进一步提升经营管理水平，增强公司的长期盈利能力。

#### **8、公司的国产化进程？**

答：此前国家大基金投资江波龙时，对于公司积极参与、促进行业国产化提出了期望和要求。公司承载着这些任务与目标去不断发展，结合公司多年的业务经验，以及践行国际国内双循环战略，我们始终将自身定义为一家市场化与国际化企业。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，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，这将为公司的国内市场业务带来新的增长点。

#### **9、中美贸易关系对公司的影响以及未来的应对措施？**

答：关于中美贸易关系对存储行业所带来的挑战，公司认为这是一个动态的过程，在这个动态过程当中，公司已做了相应的储备，包括在产品、品牌及供应链等方面，公司具备足够的基础和空间来应对未来可能遇到的情况。总体而言，公司相信，我国改革开放的大门始终敞开，国际国内双循环的战略也将不断深入实践，公司将承担在这个时代当中应当承担的使命。

**10、根据相关公开信息所示，我们观察到大容量 NAND 渠道价格有 2 周的上涨趋势。请教目前原厂与江波龙签订的合约价是否上涨，并是否传导到了下游客户？以及对涨价持续性的判断？**

答：价格涨跌主要是由供需情况来决定。自 2023 年第二季度以来，存储晶圆原厂稳住价格以及继续扩大减产规模的意愿十分强烈，并从 2023 年 5 月起调涨部分上游资源价格，终端的接受程度和需求回暖迹象虽在二季度暂未明显提升，但随着供需关系的不断变化，公司认为，在经历艰难的磨底阶段后，终端库存水位逐渐恢复正常，价格回

升趋势将在行业供需博弈关系中逐步建立。

**11、公司后续的备货策略是什么样的？是否会主动去吸收一些低价的存货库存？**

答：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，保持一定合理的库存水位。

**12、目前公司是否有看到下游应用领域的客户补库存或需求修复的情况？**

答：从整体趋势来看，公司营收二季度环比一季度大幅提升，三季度整体需求会进一步好转。从下游需求来看，目前部分客户采购有所恢复。

**13、公司如何展望在信创行业及服务器存储领域的放量节奏？**

答：就公司的企业级存储产品组合而言，主要系公司SSD产品线当中的eSSD产品，以及内存条产品线当中的RDIMM产品，该两类产品均系主要用于服务器等复杂应用场景的高端存储产品。目前，公司eSSD、RDIMM产品已经通过包括联想、京东云、BiliBili等重要客户的认证，并且已经取得了部分客户的正式订单实现了量产出货。公司eSSD、RDIMM产品的量产出货代表公司在企业级存储这一关键市场取得了新的进展，将为公司业绩增长带来新的增量。

随着国家政策的推动，在以运营商为主的公有云市场迎来发展的同时，客户基于本地化和安全等考虑，也将会考虑更多地采用国产eSSD。公司企业级存储产品于2023年取得部分客户的批量订单，将为2024年的快速增长打下基础。

**14、如何看待未来国产替代领域的竞争格局？**

答：未来存储行业的国产替代刚需，公司认为将更多

	<p>的体现在行业信创服务器存储领域。在产品形态上，表现为企业级存储产品，如 eSSD、RDIMM 产品。企业级存储具备技术壁垒较高，产品导入验证周期长、竞争者进入难度大等特点，公司近年来投入了大量研发资源。随着公司 eSSD、RDIMM 产品的量产出货，代表着公司在企业级存储这一关键市场取得了新的进展，将为公司业绩增长带来新的增量。此外，企业级市场除了国产替代领域外，其在海外市场亦具备一定的规模。因此公司除了立足国内市场，未来也将持续拓展海外市场，不断提升公司在全球的市场份额。</p>
附件清单（如有）	无