

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：2025-017

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话会议 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	君成投资、新华资产、光大证券、信达澳亚、乾图投资、创金合信、招商资管、道明投资、国融自营、国源信达、西部证券
时间	2025 年 7 月 30 日 (周三)上午 10:00-11:30 2025 年 7 月 31 日 (周四)上午 10:00-11:30 2025 年 7 月 31 日 (周四)下午 15:00-16:30
地点	深圳市前海深港合作区南山街道听海大道 5059 号鸿荣源前海金融中心二期 B 座 2301
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书许刚翎 投资者关系经理黄琦 投资者关系资深主管苏阳春

投资者关系活动 主要内容介绍	1、原厂为什么愿意与公司达成 TCM 模式的合作？TCM 模式将如何影响公司的盈利能力？其他厂商是否能复制 TCM 模式？ 答：公司与存储晶圆原厂达成 TCM 模式合作，是公司主控芯片、固件研发和封测制造等能力全面领先的集中体现，相关能力也与存储晶圆的设计和制造分属产业链上下游的不同技术体系。公司在存储器环节各项技术上均处于行业领先水平，结合对市场需求的深刻理解和快速响应优势，能够差异化的满足其他厂商难以实现的高性能与定制化需求，创造更高的技术和服务附加值。 TCM 模式下，公司依托于自身核心技术能力，拉通晶圆原厂与大客户，增加产业供应及需求双向能见度，一方面部分的降低价格波动产生的影响，另一方面让公司核心能力创造价值，持续提升公司盈利能力。与产业上下游重要参与者的深度合作，将持续强化公司在存储生态中的独特地位，公司与闪迪的长期合作，正是公司技术实力与产业特殊定位的有力体现。 2、公司企业级存储的竞争优势体现在哪些方面？ 答：公司是国内少数具备“eSSD+RDIMM”产品设计、组合以及规模供应能力的企业。在推出 eSSD、DDR4 RDIMM 和 DDR5 RDIMM 等产品基础上，公司 SOCAMM 产品也已成功点亮，构建了包括 eSSD、RDIMM、MRDIMM、SOCAMM 和 CXL2.0 内存拓展模块在内的完整企业级产品线，全面适配 AI 服务器对存力的高性能需求。 更重要的是，公司的企业级存储产品在自有核心知识产权、技术能力的基础上，已取得了不同行业知名客户的共同认可，客户涵盖中大型互联网企业、服务器企业、信创类企业以及运营商。这体现了公司企业级产品具有强大的适配性和可靠性，能够满足不同行业客户的高性能和定制化需求。
---------------------------	--

3、公司主控开发进度为什么如此迅速？公司的主控能力在行业内处在什么水平上？

答：公司多年前已开始布局自研主控芯片等高技术难度领域，高起点、高标准组建研发人才队伍，持续进行长期研发投入。目前公司各系列主控芯片相较于市场主流产品具备明显工艺优势，因此搭载公司自研主控芯片的各类存储产品相较市场同类产品具有明显的性能和功耗优势，其中，搭载公司自研主控芯片的 UFS4.1 产品，其顺序读写性能达到 4350MB/s 和 4200MB/s，随机读写性能达到 630K IOPS 和 750K IOPS，优于市场主流产品。

4、如何看待公司未来收入增长趋势？

答：目前，公司的收入规模占全球半导体存储市场规模仍然较低，企业级存储、高端消费类存储等尚处于高速增长初期，体系化的技术能力对公司整体增长的支撑作用仍有较大释放空间。在企业级存储领域，公司已通过互联网、运营商、金融等多个领域客户的认证，并连续获得多家知名企业的服务器存储采购订单，2025 年一季度企业级业务收入实现了超过 200% 的快速增长。

公司目前已与闪迪达成合作，面向移动及 IOT 市场推出定制化的高品质 UFS 产品及解决方案。依托公司 UFS 主控芯片的强劲性能，以及与晶圆原厂的深度合作，公司的 UFS 产品有望更大规模导入 Tier1 客户供应链中，进一步提升公司在高端存储市场的市场占有率。

5、如何看待第三季度的存储价格变动趋势？

答：根据闪存市场等独立第三方报告，受服务器 OEM 客户备库存需求，终端产品存储容量提升，以及存储晶圆原厂较为谨慎的产能调控策略影响，预计第三季度存储价格仍具上行动能。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无