

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：2024-011

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 2024 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 8 月 27 日（周二）下午 15:00~16:30
地点	全景路演（ https://rs.p5w.net/html/143771.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 副总经理 黄强 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>2024 年 8 月 27 日，公司在全景路演平台举行了 2024 年半年度业绩说明会，公司高管对报告期内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、公司如何看待未来存储价格的变化？</p> <p>答：在经历了 2023 年年末至 2024 年第二季度前期的存储价格大幅普涨的浪潮后，未来存储价格将再难以一概而论，而是会根据不同的应用场景呈现结构性分化趋势。</p>

2024 年各存储原厂在供应策略上更加审慎。尽管市场显现出复苏迹象，但各原厂在调整产能稼动率和新产能投入时，依然采取保守态度，以避免再次面临供过于求的风险。同时，各原厂将产能重心转移至服务器市场的高价值产品领域，并相对收紧对 PC 和移动应用等传统市场的供应。

在需求端，云服务提供商对 AI 硬件的持续投资，推动了对高性能计算和存储硬件的强劲需求，服务器领域的高速、大容量存储产品需求显著增长。除服务器外，手机、PC 等重要下游市场需求在 2024 年逐步回暖，整体出货量也实现了平稳增长。此外，随着 AI 技术从云端逐步向终端设备落地，终端设备的处理能力和数据存储需求显著提升，单机存储容量逐渐增加，将进一步推动了相关领域的中长期需求增长。

在需求整体增长和供应趋紧的双重作用下，2024 年整体来看，半导体存储产品价格有望延续温和上涨的复苏趋势，但是不同应用场景的结构性分化将会更加明显。相较于消费类存储产品因价格上涨而不时导致上下游陷入短时博弈，车规工规以及企业级服务器存储产品为主的高性能存储产品需求持续旺盛。这一新的产业趋势，为具备高端产品及服务能力等核心竞争力的企业创造了新的增长空间和发展动力。

2、公司库存在二季度环比继续增长，并且是创了新高，主要的原因？公司库存策略出现了哪些变化？

答：公司正加速从传统的价差模式向服务和价值模式转型，同时在库存管理上进行了全面考量，以支持长远发展。首先，公司收入规模同环比均显著提升，公司存货规模也相应增加，以更好地匹配收入规模的增长。其次，公司在多个大客户的拓展上取得突破，大客户更关注供应的

一致性和长期性，公司也因此调增库存资源以满足其需求。此外，公司正在积极向高端、海外发展，中高端和新兴业务产品的库存占比不断提升，为实现公司战略目标提供了有力支持。

整体来看，公司的库存结构和水平与业务增长趋势相匹配，公司的存货周转效率仍然保持在相对稳定的水平。未来，公司将继续加强存货管理，确保库存保持在合理的水平。

3、公司企业级存储上半年已经贡献了接近 3 亿的营收，如何展望下半年企业级存储的放量节奏？

答：企业级产品具有资源获取难、技术难度大、研发投入高、客户认证周期长、品质要求严苛等特点，公司持续长期投入资源，高起点地构建了企业级产品的技术、测试和制造能力。截至目前，公司的 PCIe SSD 与 SATA SSD 两大产品系列已成功完成与鲲鹏、海光、龙芯、飞腾、兆芯、申威多个国产 CPU 平台服务器的兼容性适配，为在主流平台上的广泛应用提供了坚实的技术基础。

企业级存储具备广阔的市场空间，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企业级存储产品。公司是国内少数具备“eSSD+RDIMM”的产品设计、组合以及持续供应能力的企业，能够有效地满足市场对于高性能、高可靠性存储组合解决方案的迫切需求。

今年上半年，公司企业级产品实现从 1 到 N 的突破，实现大批量出货，并持续开拓多个大型云服务提供商客户，为公司业绩提升带来积极作用。未来公司将有效地捕捉并利用企业级市场增长机遇，推动企业级存储市场的进一步发展，实现业务的飞跃性增长。

4、市场传言三季度可能出现“旺季不旺”的现象，公司如何看待上半年及下半年公司的收入节奏，以及分产品线的量价情况？

答：相较于消费类存储产品因价格上涨而不时导致上下游陷入短时博弈，车规工规以及企业级服务器存储产品为主的高性能存储产品需求持续旺盛。这一新的产业趋势，为具备高端产品及服务能力等核心竞争力的企业创造了新的增长空间和发展动力。

具体到目前时间段的季节性特征来看，下半年随着传统旺季的临近，尤其是圣诞节和春节的推动，将带动消费市场的需求。伴随着厂商和渠道库存的逐步消化，将对下游采购节奏产生积极影响，进而推动整体市场需求。

5、如何展望三四季度毛利率变化情况？

答：短期来看，受市场价格博弈影响，毛利率有所波动；长期来看，随着公司业务结构的调整，逐步向综合型半导体存储品牌公司转型，同时通过全方位布局国内、海外双循环供应链体系，公司毛利率将保持在一个相对稳健的水平。

6、公司如何看待下半年消费电子市场、车规级存储市场空间，公司有哪些布局？

答：（1）在消费市场领域，手机、PC等重要下游市场在2024年上半年实现平稳增长，下半年受旺季效应以及终端设备AI功能扩展带来的单机容量增加影响，相关领域需求仍然有增长动力。

消费电子是存储产品的重要应用下游，公司将以技术创新驱动业务增长，保持消费级存储市场领先地位。在eMMC向UFS过渡关键时点，公司持续保持技术优势，对UFS标准的新一代嵌入式存储器持续投入研发，为客户提供传输速率更高、容量更大的存储方案。同时，随着端侧

AI 技术的加速落地，公司推出了 LPCAMM 2 等内存新形态产品，该产品成功打通了 PC 和手机的应用场景，在性能、能效和空间利用上均实现了显著提升，帮助客户打造更轻薄、长续航、高性能的设备，为公司消费级存储业务拓展提供强有力的产品支撑。

(2) 在新能源汽车的带动下，智能驾驶、智能座舱的持续渗透，将为车规级存储的发展提供新的动力，整体市场规模有望持续增长。而随着“车路云一体化”技术的推进，自动驾驶车辆需要处理更大规模数据，存储设备需具备更高的速度、容量和耐用性，以支持实时的数据分析和存储，这将显著增加对高性能存储解决方案的需求，并带动车规级存储市场和相关技术需求的新一轮的增长。

在车规级存储领域，公司车规级 eMMC、UFS 已通过车规测试标准体系 AEC-Q100 认证。凭借完整的产品矩阵和卓越的产品质量，公司已为超过 20 家国内外知名汽车品牌客户提供服务，覆盖了包括 DVR、ADAS、座舱、IVI、仪表和 T-box 在内的 10 余种车载应用，获得了广泛的客户认可与信赖。

7、目前公司 TCM 模式落地进展如何？

答：目前公司 TCM 模式正在积极推动中，主要目标是争取在主要大客户的合作上取得突破，未来将逐步在其他大客户身上进行拓展。TCM 模式作为一种依托了江波龙能力全线提高之后的商业模式创新，公司将坚定地按照既定战略有序推广。

8、2024 年上半年存储价格呈现上涨趋势，公司的减值准备有所增加的原因？

答：公司在计提存货跌价准备时，主要基于存货采购成本和未来变现能力的审慎评估。随着库存规模的增加，考虑到存储产品价格的结构化分化趋势，公司基于谨慎性

原则，适当调整了存货减值规模，但存货减值占营收的比例并未大幅增加，仍处于合理范围内。

9、推动 TCM 模式为公司带来的增量主要体现在哪些方面？

答：TCM 模式以打造新型供需锚定关系为目标，让产业链协同运作从传统的“单向单工模式”升级为“双向双工模式”，在该种模式下，原厂可以更及时与核心大客户进行信息对接，观察到真实市场需求，根据市场需求规划产能和资源定价，并在技术投入上更加聚焦晶圆工艺创新和产能提升，而公司则将后续的存储产品研发、客户定制化、封测制造与交付等环节进行整合。同时，下游核心大客户在与原厂前述对接交换机制的基础上，获得存储资源的稳定供应和深度参与定价机制机会，而公司则会聚焦提供更加灵活、开放、透明和创新的定制化存储产品和服务，从而最优化地满足原厂和核心大客户的商业诉求，提高存储产业链从原厂、产品开发、封装测试、产品制造到行业应用的效率和效益。

10、能否介绍一下公司现有的信用政策，即客户的账期？

答：公司对应收账款的坏账准备的计提方法符合会计政策的要求，应收账款坏账准备计提充分、谨慎。公司客户结构优质，期后回款情况良好。公司不断加强对客户的信用管理，审慎评估客户的信用状况和还款能力，制定严格和合理的信用授予政策，严格管控应收账款回款周期。同时，公司也不断提升主要客户的关系管理，加强客户沟通，提高客户满意度，促进客户加快回款速度，提高应收账款周转率。

11、公司在企业级存储业务上取得了显著成就，尤其是企业级 SSD 产品的出货量大幅增长。请问董秘，公司是

否有计划进一步扩大产能，以满足不断增长的服务器市场对高速、大容量存储产品的需求？

答：公司作为国内少数具备“eSSD+RDIMM”的产品设计、组合以及持续供应能力的企业，能够有效地满足市场对于高性能、高可靠性存储组合解决方案的迫切需求。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企业级存储产品。公司将有效地捕捉并利用这一市场机遇，发挥公司在企业级业务的技术、测试和制造等方面能力的优势，推动企业级存储业务的进一步发展。

12、公司报告期存货 88.33 亿，而晶原大厂在降价，是否存在 Q3、Q4 这部份存货存在巨额计提跌价准备？

答：从目前的存储晶圆原厂的价格策略来看，并未出现明显或者成规模地降低情形。同时，从行业发展走势来看，今年全年存储晶圆的供应侧仍然偏紧。

公司的存货跌价准备计提的工作，均依据企业会计准则相应规范进行。结合公司 2024 年上半年实现的 90.39 亿营业收入来看，公司的存货规模处于相对合理的区间内，接下来公司将进一步加强存货管理，保持合理节奏，控制相关风险。

13、考虑到全球市场对存储需求的持续增长，公司在产能扩张和供应链管理方面有何策略？如何确保在市场需求波动时，既能满足客户需求，又能避免过度投资带来的风险？

答：公司立足存储行业特性建立了高效规范的供应链管理架构，制定了完善的供应链管理制度、流程和评价体系，对供应链的各个环节进行寻源、认证、稽核、评价的全周期管理。公司的生产加工模式以自主生产和委外生产

相结合，由公司生产运营中心根据不同产品特征、不同工艺特点以及特定诉求（如客户产品保密要求、核心测试算法安全保护要求、创新工艺制程等）制定差异化的生产加工策略，并统筹执行。

公司审慎进行股权投资或其他投资行为，目前进行的投资均围绕公司主营业务或上下游相关，并严格执行公司对外投资管理制度及投后管理安排。

14、公司是否涉足 HBM, 预计行业未来两年是否可保持高增速的复苏，从目前的订单情况来看？

答：公司子公司元成苏州具备晶圆高堆叠封装（HBM 技术涉及的一部分）的量产能力，但目前无法生产 HBM。公司将保持对该技术的持续关注，并在产品应用层面上提前开展相关的研发布局工作。2024 年半导体存储主要应用中，移动设备和 PC 市场需求呈现温和增长，服务器市场对半导体存储的需求随着 AI 大模型训练数据规模的指数级增长而急剧上升。关于行业和产品更多情况，您可以通过公司已经披露的相关公告或者公开媒体报道获取更多信息。

15、蔡董您好！请问公司如何看待 Q3\Q4 市场需求、产品价格较上半年的趋势？

答：目前各大存储原厂在报价上仍然保持着向上的态势，同时不同应用场景下的存储晶圆及存储器的价格在总体向上的基础上，呈现出结构性分化，例如 AI 相关的企业级服务器存储的供需及价格相较其他应用场景更具动能。公司将充分利用自身技术、产品、品牌等综合优势，积极把握产业机遇，实现中高端业务的不断突破。

16、对于行业竞争，公司通过哪些方式提升自身竞争力？

答：公司主要聚焦于存储产品和应用，形成了（1）具

备存储芯片设计、存储芯片封测、主控芯片设计及固件算法开发、存储器产品设计等核心技术优势；（2）通过收购元成苏州实现自有封测产能，具备领先的封装测试能力；（3）通过跨国收购 Lexar（雷克沙）品牌及巴西头部存储厂商 Zilia 的股权进一步实现了全球化布局优势；（4）成为国内为数不多的同时具有行业类存储品牌 FORESEE 和国际高端消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）的品牌优势。

17、请问公司在无形资产的研发投入上，尤其是专利技术和软件使用权方面，未来几年有何具体规划？如何平衡短期利润与长期研发投入的关系？

答：公司认同长期研发投入对于企业可持续发展的重要性，随着各项研发项目的推进，不断完善公司存储器研发体系和丰富公司知识产权库。公司通过有效的管理协同分布于不同区域的研发团队，共同协作实现软硬件开发、工程实现、产品验证等各项研发工作。公司时刻关注行业技术发展和产品应用前沿进行有效研发，同时也会积极探索研发成果的商业化途径，加速技术转化，实现研发投入与企业效益的良性循环。

18、在盈余公积的提取方面，公司有什么具体的政策或计划？这部分的提取对公司未来利润分配策略有何影响？投资者可以期待更高的股息支付吗？

答：公司按照相关法律法规的规定提取法定盈余公积金。关于公司利润分配相关事项，请您以公司发布的相关公告为准。

19、江波龙在存储产品的营业收入中，境内和境外业务的比重相当大，公司在全球市场战略上有什么具体的规划？尤其是在当前国际贸易环境多变的情况下，公司如何确保在境内外市场的稳定发展？

答：公司一直以来重视存储业务的全球布局，积极践

行国内国际双循环战略。自 2017 年跨国收购 Lexar（雷克沙）品牌并成功实现全球运营以来，公司亦深入考虑如何更好地进行属地投资，增强公司国际化运营能力，打造能够应对地缘环境变化的弹性供应链及业务体系。公司于 2023 年完成了对元成苏州 70%股权的收购和 Zilia 81%股权的收购，将自身技术和测试能力与元成苏州、Zilia 领先的封装测试制造能力整合，进一步推动形成全球化产能与国内产能兼顾、自主产能与委外产能并行的制造格局，为公司的长期发展奠定坚实基础。Zilia 的收购作为公司加大海外市场开拓的具体举措，公司将以 Zilia 业务资源为基础，利用贴近本地客户、自研技术、综合存储产品、本地制造的优势，为客户提供更优质的服务，扩大公司的海外市场份额，并为公司国际业务的中长期发展起到基础性作用。

20、能重点介绍一下上半年的现金流情况吗？

答：2024 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额、投资活动产生的现金流量净额以及筹资活动产生的现金流量净额分别为-14.15 亿元、-4.61 亿元以及 20.77 亿元。更多内容您可参阅公司披露的《2024 年半年度报告》。

21、针对 2024 年的财务数据，公司如何看待未来几个季度的业绩展望？尤其是在研发投入和新产品开发上，是否有重大突破或计划可以期待？

答：目前各大存储原厂在报价上仍然保持着向上的态势，同时不同应用场景下的存储晶圆及存储器的价格在总体向上的基础上，呈现出结构性分化，例如 AI 相关的企业级服务器存储的供需及价格相较其他应用场景更具动能。公司将充分利用自身技术、产品、品牌等综合优势，积极把握产业机遇，实现中高端业务的不断突破。公司业绩情

况，请您以定期报告等相关公告所披露的信息为准。

22、公司的短期薪酬和离职后福利大幅增加，反映出公司对员工福利政策有何调整或改变?这是否意味着人力成本的上升将对公司利润产生压力，如果是，公司打算如何平衡这一成本与员工激励之间的关系?

答：公司高度重视人才，尤其是研发人才的引进与培养。公司采取了一系列措施来平衡成本与员工激励之间的关系，如，公司通过实施股权激励计划、优化薪酬结构、强化绩效考核与薪酬挂钩、提供员工购房借款等多元化的激励措施，旨在实现员工与公司共同成长，并通过技术创新和市场拓展等手段来提高公司的盈利能力和市场竞争力，从而在保障员工利益的同时确保公司的可持续发展。

23、随着“质量回报双提升”行动方案的推进，公司在提升信息披露质量方面有哪些具体措施?如何确保中小投资者能更有效地获取并理解这些信息，从而增强他们的投资信心?

答：公司严格按照相关法律法规、规范性文件的要求，不断完善并规范公司治理结构，建立健全并持续更新内部控制体系和各项内部管理制度，规范公司及股东的权利义务。此外，公司持续加强与股东沟通，除定期报告和临时公告外，公司还通过官方网站、公众号、微博、投资者专线，以及“互动易”平台、业绩说明会等多种形式与投资者积极沟通，增加投资者特别是中小投资者对公司生产经营等情况的了解。同时，为进一步落实将 ESG 理念纳入公司发展目标，公司后续也将建设合规体系、推进绿色低碳等方面信息，完善信息披露体系，提升公司信息披露质量。

24、在长期资产购置款中，4,328,452.89 元因未达到合同约定的付款条件而形成逾期，这对公司未来经营有哪

些潜在影响?公司有何应对策略以避免类似情况再次发生?

答: 长期资产购置款 4,328,452.89 元为账龄超过 1 年的其他应付款, 该笔款项未达到合同约定的付款条件工程质保金, 不属于逾期款项。

25、江波龙中山存储产业园二期计划是什么时候能达产? 公司的订单是否足够支撑该产能?

答: 江波龙中山存储产业园二期建设项目达到预定可使用状态的时间为 2025 年 4 月。江波龙中山存储产业园二期建设项目包括新建研发及测试等场地, 购置软硬件设备, 引进更多优秀研发人才, 扩充现有测试产能及丰富研发技术储备, 缓解现有成品测试产能瓶颈, 提高公司盈利能力, 并提供更好的公司核心技术保密外部环境, 减少核心技术外泄的风险。随着公司营收规模增加, 公司订单也持续地增加, 公司对现有测试产能进行提升具有必要性。

26、随着 5G、AI 和其他先进技术驱动的新兴应用对存储需求不断增加, 公司如何看待并计划应对此做出的市场布局?是否有针对这些新技术、新应用开发定制化存储解决方案的打算?

答: 公司高度重视创新激励与研发建设, 在中高端产品开发、自研主控芯片设计、自研存储芯片设计、高端封测制造等核心能力上保持投入, 进一步提升公司的市场竞争力。公司产品已经广泛应用于智能手机、PC、数据中心、智能汽车等创新技术集中应用的相关场景, 公司也推出了 QLC eMMC、LPCAMM2、CAMM2、CXL2.0 内存拓展模块等创新产品, 能为 5G、AI 等创新应用的发展提供存储支持。

27、您好, 许总! 注意到公司在多个子公司享受到了不同类型的税收优惠政策, 这对公司的净利润有何重大影响?这些优惠是否可持续, 以及如果优惠政策到期后, 公司是否有应对措施以保持盈利能力的稳定?

答：公司将密切关注各地区的税收政策，如有税收政策方面的重大变化，及时掌握其对经营的影响，从而及时进行公司资源配置的优化。税收优惠政策变动风险及应对措施，请您关注查阅公司 2024 年半年度报告。

28、公司在自主研发方面的投入非常关键，能否详细介绍一下公司在研发上的长期规划，以及预期在未来几年内将推出哪些具有突破性或差异化的新产品？

答：目前公司在已有的技术储备及丰富的产品品类基础上，持续提升产品研发的深度与广度，长期投入研发资源，并取得积极成果。在企业级产品领域，公司 eSSD 和 RDIMM 产品在互联网、运营商、金融等行业的众多客户处完成产品验证和批量应用，企业级产品已进入商业化应用加速阶段。在车规产品领域，公司车规级 eMMC、UFS 已通过车规测试标准体系 AEC-Q100 认证，并进入多个车企供应链系统，广泛应用于各主流汽车品牌。在新型内存产品领域，公司完成 LPCAMM 2、CAMM 2、CXL2.0 内存拓展模块等新一代内存产品的产品研发，随着 AI 加速落地，相关产品将有更广阔的应用空间。此外，基于公司产品研发能力，以及自研主控、自研固件、自有封测制造方面优势，公司推出 QLC eMMC、2TB micro SD Card、205MB/s 读速 SD3.0 Card 等创新型产品，并持续推进各产品线拓展、迭代与升级，增强公司在产品创新的领先优势。未来，公司也将持续加强自研主控与固件算法设计能力以及存储芯片设计能力。

29、公司给客户的账期是多久？

答：公司的销售模式分为直销和经销模式，公司对经销客户提供的信用账期比较短。公司不断加强对客户的信用管理，审慎评估客户的信用状况和还款能力，制定严格和合理的信用授予政策，严格管控应收账款回款周期。

30、随着“车路云一体化”技术的推进，公司对高级驾驶辅助系统（ADAS）和汽车事件数据记录系统（EDR）相关的存储解决方案有何布局？是否有计划进一步提升存储速度、容量和耐用性以满足更高阶自动驾驶的需求？想请蔡总介绍一下，谢谢

答：目前“车路云一体化”尚处于大规模普及和成熟应用的初期，随着这一技术的推进，自动驾驶车辆需要处理来自传感器、摄像头和车载系统的大量数据，存储设备需具备更高的速度、容量和耐用性，以支持实时的数据分析和存储。公司车规级 UFS2.1 产品已在多个汽车客户端完成产品验证，并开始量产出货；第二代车规级 UFS3.1 产品已经完成产品设计和验证并开始给长期合作的重要汽车客户送样验证。公司车规级存储市场的竞争力和技术实力持续提升，为公司在汽车智能化发展进程中把握车规级存储发展先机，奠定了坚实基础。

31、公司研发费用较去年同期增加了 2.3 亿，能否介绍一下该研发投入的发向及成果？

答：公司作为国内领先的综合型半导体品牌存储企业，公司高度重视创新激励与研发建设，在高端企业级工规级存储器、自研主控芯片、自研存储芯片、高端封测制造等核心能力上保持高投入，其中公司的企业级存储已经推出了“eSSD+RDIMM”的产品组合，并于 2024 年上半年实现收入 2.91 亿元，同比增长超 2000%。关于自研存储芯片、自研主控芯片、高端封测制造能力等核心能力已经形成合力成为公司未来业绩驱动因素，具体可参考公司 2024 年半年度报告第三节“管理层讨论与分析”之“一、报告期内公司从事的主要业务”及“二、核心竞争力分析”等相关内容。

32、公司股价这样暴跌，是否有考虑回购等其他市值

管理？

答：股票价格受宏观经济形势等多重因素综合影响，公司将合法依规进行相关信息披露。

33、在当前的市场环境下，深圳市江波龙电子股份有限公司如何看待技术创新和研发投入的角色？有没有计划增加投入以保持电子行业的竞争优势，特别是在存储技术和产品开发方面的布局？

答：公司作为国内领先的综合型半导体品牌存储企业，各项经营指标与行业发展趋势保持一致。公司高度重视创新激励与研发建设，在高端企业级存储器、工规级存储器、自研主控芯片、自研存储芯片、高端封测制造等核心能力上保持投入，2024年半年度研发费用相比于2023年同期保持高速增长。2024年半年度研发费用达到4.75亿元，同比增长92.51%。具体财务数据，请您关注公司2024年半年度报告。

34、我注意到公司的应收账款坏账准备计提比例相对较低，这是否意味着公司对客户的信用风险评估非常乐观？面对全球经济不确定性增加，公司如何平衡风险控制和销售增长？

答：公司对应收账款的坏账准备的计提方法符合公司会计政策的要求，应收账款坏账准备计提充分、谨慎。公司客户结构优质，期后回款情况良好。公司不断加强对客户的信用管理，审慎评估客户的信用状况和还款能力，制定严格和合理的信用授予政策，严格管控应收账款回款周期。同时，公司也不断改善主要客户的关系管理，加强客户沟通，建立良好客户关系，提高客户满意度，促进客户加快回款速度，提高应收账款周转率。

35、深圳市江波龙电子股份有限公司在高新技术领域的投入和优惠政策对公司未来发展的影响有多大？公司计划

如何利用这些优势进一步提升核心竞争力，尤其是在研发方面会有哪些重大举措？

答：公司享受一定的高新技术企业优惠所得税率、研发费用加计扣除等税收优惠政策。未来，公司将密切关注各地区的税收政策，如有税收政策方面的重大变化，及时掌握其对经营的影响，从而及时进行公司资源配置的优化。

36、公司研发费用较去年增加 2.4 亿，能否介绍这些投入的研发方向及取得的成果（包含专利）？

答：公司作为国内领先的综合型半导体品牌存储企业，公司高度重视创新激励与研发建设，在高端企业级工规级存储器、自研主控芯片、自研存储芯片、高端封测制造等核心能力上保持高投入，其中公司的企业级存储已经推出了“eSSD+RDIMM”的产品组合，并于 2024 年上半年实现收入 2.91 亿元，同比增长超 2000%。公司已经形成了完善的存储器研发体系和丰富的知识产权库，截至 2024 年 6 月 30 日，公司已经获得 560 项专利，其中发明专利 221 项，境外专利 104 项，软件著作权 119 项，集成电路布图设计 7 项。关于自研存储芯片、自研主控芯片、高端封测制造能力等核心能力已经形成合力成为公司未来业绩驱动因素，具体可参考公司 2024 年半年度报告第三节“管理层讨论与分析”之“一、报告期内公司从事的主要业务”及“二、核心竞争力分析”等相关内容。

37、公司参与行业标准建设，对 NMCARD 全球标准建设贡献显著，这将如何影响公司的市场竞争地位，以及对未来业绩增长的潜在驱动力是什么？

答：公司聚焦存储应用技术研发与创新，积极参与行业标准建设。公司是中国半导体行业协会、信息技术应用创新工作委员会、深圳市商用密码行业协会等重要行业协

会成员，与华为、群联等共同发起设立智慧终端存储协会（ITMA），共同推动 NM Card 全球标准建设。通过不断的技术创新，公司驱动自身规模和价值提升。

38、您能分享一下公司在自研主控芯片技术上的最新进展吗？这项技术对于提升公司产品的差异化竞争地位有何重要意义？

答：主控芯片属于集成电路设计领域，该领域具有高壁垒和高度细分的特性。作为专注存储器的国内领先企业，公司一直以来对存储器关键技术采取以我为主、自主研发、循序渐进的战略。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。公司两款自研主控芯片（WM6000、WM5000）已经批量出货，并已经实现了超千万颗的规模化产品导入，收到了良好的效果。

39、公司在存储领域的技术创新对市场占有率提升起到了关键作用，能否详细介绍一下公司未来在技术创新方面的战略规划，尤其是在新兴领域如物联网、自动驾驶等的应用研发计划？

答：在汽车电子领域，公司凭借完整的产品矩阵和卓越的产品质量，已为超过 20 家国内外知名汽车品牌客户提供服务，覆盖了包括 DVR、ADAS、座舱、IVI、仪表和 T-box 在内的 10 余种车载应用，获得了广泛的客户认可与信赖。2024 年上半年，公司在车规级存储领域取得了重要进展，车规级 UFS2.1 产品已在多个汽车客户端完成验证并进入量产阶段；第二代车规级 UFS3.1 产品亦已完成产品设计和验证，并开始向长期合作的重要汽车客户送样验证。公司车规级存储市场的竞争力和技术实力持续提升，为公司在汽车智能化发展进程中把握车规级存储发展先机，奠定

了坚实基础。在物联网方面，公司自研 SLC NAND Flash 存储器产品是应用于网络通信设备、安防监控、物联网、便携设备等消费、工业及汽车应用场景的小容量存储器，目前公司已有 512Mbit、1Gbit、2Gbit、4Gbit、8Gbit 共 5 种容量自研 SLC NAND Flash 存储芯片产品，累计出货远超 5000 万颗。

40、为什么公司的第二季度利润比第一季度少那么多？营收与第一季度相当，二季度不是在涨价吗？

答：公司作为国内领先的综合型半导体品牌存储企业，各项经营指标与行业发展趋势保持一致。公司高度重视创新激励与研发建设，在核心能力上保持投入，2024 年半年度研发费用相比于 2023 年同期保持高速增长。

41、在深化投资者沟通方面，公司是否有计划举办更多元化的活动，如线上直播、投资者开放日等，以便让投资者更直观地了解公司的运营情况和未来展望？这样的活动对公司建立投资者信任有何重要性？

答：公司高度重视与投资者的交流和沟通，持续加强投资者关系管理。公司通过邮件、互动易、投资者热线、业绩说明会等方式与投资者实时沟通，持续传递公司价值，增进投资者对公司的全面认知。

42、请问公司如何看待下半年的行业前景，包括内存价格趋势？

答：目前各大存储原厂在报价上仍然保持着向上的态势，同时不同应用场景下的存储晶圆及存储器的价格在总体向上的基础上，呈现出结构性分化，例如 AI 相关的企业级服务器存储的供需及价格相较其他应用场景更具动能。公司将充分利用自身技术、产品、品牌等综合优势，积极把握产业机遇，实现中高端业务的不断突破。

43、从报告中看到，公司在海外有多家子公司，它们

的所得税率差异较大。请问这种国际税务环境对公司整体税负和现金流有什么具体影响?公司在税务规划上有哪些策略来优化成本?

答: 由于不同国家的税制和税率不同, 公司需要综合考虑各子公司的税务情况, 以实现全球税负的优化。公司将准备相应的策略来应对政策变动带来的潜在影响, 以确保盈利能力的稳定性。公司将密切关注各地区的税收政策, 如有税收政策方面的重大变化, 公司将及时掌握其对经营的影响, 从而及时进行公司资源配置的优化。

44、在环保和安全生产方面, 公司做得非常出色, 但面对日益严格的环保法规和不断提高的绿色标准, 公司有哪些长期策略来保持领先地位, 同时降低运营成本?

答: 为了规范公司环境管理工作, 公司及下属主要子公司均推行了相关的 ISO 体系 ISO9001、ISO14001、ISO45001 等, 并积极响应和支持政府有关的环境保护政策。公司及子公司严格遵守国家和地方的环境保护相关法律法规, 不存在违反环境保护相关法律法规的情况, 无环境违法处罚记录。具体信息请您查阅公司 2024 年半年度报告内容。

45、公司通过外协封测厂或者自有的封测产能, 最终完成存储器产品的封装测试, 并实现批量供应。目前外协与自有封测、制造的比例各是多少?

答: 公司的半导体存储器产品的封测加工及制造工序, 存在外发产能及自有产能。公司 2023 年完成了对巴西 Zilia 以及元成苏州的控制型收购以及整合后, 公司具备了在外发以及自有产能之间进行灵活调整的空间。公司未来将视业务发展的情况、客户的需求, 以及产品本身的特点, 适当的分配相当比例。

46、我看到公司在资本公积项下有较大数额的变动,

这部分变动的具体原因是什么?是由于股票发行、期权行权还是其他财务操作?这是否预示着公司未来有可能进行股权激励或者再融资计划?

答: 资本公积变动主要是计提股份支付费用及因股权激励计划归属登记而增发的新股所致。公司再融资、股权激励等相关事宜, 严格按照相关法律法规及时进行信息披露, 建议您以公司发布的相关公告为准。

47、公司在社会公益事业上的投入显示了企业责任感, 但如何衡量和评估这些社会公益活动对公司品牌形象和长期发展的具体影响, 是否有相应的评估机制?

答: 企业发展与社会支持息息相关, 积极回馈社会是企业义不容辞的责任。公司致力于实践企业社会责任, 在不影响公司主营业务发展的前提下, 积极倡导并参与公益活动。

48、对于人工智能未来的发展, 公司做了哪些部署?

答: 目前公司的存储产品, 如固态硬盘、内存条、嵌入式产品, 广泛应用于AI服务器、AI PC、AI手机等多种应用场景。公司与众多大客户在人工智能发展的关键趋势上保持着紧密的沟通, 并通过深入合作, 为AI技术的发展提供存储支持。

49、公司在加强核心技术保密和知识产权管理方面做了很多工作, 但市场和技术创新如此迅速, 公司如何在保护现有技术优势的同时, 继续保持创新和研发的领先地位? 面对行业内的激烈竞争, 公司打算如何保持技术的前瞻性呢?

答: 公司将密切关注新兴领域的技术动态和市场发展, 加强技术研发的市场调研、可行性研究和分析论证, 根据市场需求情况和技术发展动态及时调整和优化新技术的研发工作。

50、虽然报告中提到一年内到期的非流动负债显著增加，但未提及具体的偿债计划。能否请您详细解释一下公司的负债管理策略，以及如何确保在不影响日常运营的情况下，按时偿还这些即将到期的长期负债？

答：为保证业务快速增长阶段主要原材料供应的稳定性、及时满足客户的供货需求，公司需要相对充足的库存备货，进而一定程度增加了非流动负债。公司通过销售商品、提供劳务收到的现金除用于维持现有经营规模的日常生产经营支出外，也可适当偿还各类负债。另一方面，公司与多家大型银行建立了良好、稳定的业务合作关系，累计所获授信额度较高，公司还可通过银行等金融机构融资，或其他各类融资方式，缓解和减少公司相应偿债压力。

51、针对中美贸易摩擦和地缘政治风险，公司在选择境外原材料供应商时，有哪些具体的多元化策略？如何确保供应链的稳定性和弹性，尤其是在紧张的地缘政治环境下？

答：公司作为业内领先的独立存储器厂商，具备理解及运用不同原厂生产的存储晶圆的能力。公司与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，公司供应链具备较强韧性，且供应链较为多元。

52、专项储备的提取和使用情况一直是投资者关注的重点。请分享一下公司专项储备的用途和管理策略，以及在何种情况下会动用这部分储备？这将如何影响公司的财务稳健性和应对潜在风险的能力？

答：专项储备用于核算高危行业企业，按照规定提取的安全生产费，以及维持简单再生产费用等具有类似性质的费用。公司不属于高危行业企业，无需计提专项储备金。

53、在履行履约义务方面，公司如何评估并管理质量

保证的风险，特别是在提供商品后可能面临的质保成本和潜在的退款风险？

答：公司制定了完备的封装测试质量管理体系，在日常质量管控中制定了新品导入审核、批次监控标准、持续改善要求、出厂质量核准等质量管控机制，通过严格的质量管理，在确保产品质量的同时，降低可能产生的质保成本和退款风险。

54、许总，面对全球经济波动和行业周期，公司如何平衡短期的利润分配与长期的可持续发展？在制定分红政策时，如何兼顾到不同类型的投资者需求？

答：公司推动落实“质量回报双提升”行动方案，主要举措包括：深耕半导体存储行业，聚焦核心竞争力建设；坚持自主研发，以技术进步为牵引，通过产品竞争力落地大客户战略；夯实公司治理结构，助力公司高质量发展；加强投资者沟通，提升信息披露质量；重视投资者合理回报，共享企业发展成果。

公司根据相关法律法规和《公司章程》的规定，重视对投资者的合理投资回报，同时兼顾公司实际经营情况和可持续发展。在充分考虑股东利益并权衡公司短期利益及长远发展的基础上，确定合理的利润分配方案。

55、针对在建工程的成本管理和资本化政策，公司如何确保借款费用资本化的准确性，防止过度资本化或低估支出？是否存在第三方审计机制来监督这一过程？

答：公司会计核算严格依据企业会计准则相应规范和程序进行，并按照股东大会决议安排聘请安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司2024年度审计机构。

56、下半年的存储行情怎么看，公司的业绩会比上半年好吗？

答：目前各大存储原厂在报价上仍然保持着向上的态

势，同时不同应用场景下的存储晶圆及存储器的价格在总体向上的基础上，呈现出结构性分化，例如 AI 相关的企业级服务器存储的供需及价格相较其他应用场景更具动能。公司将充分利用自身技术、产品、品牌等综合优势，积极把握产业机遇，实现中高端业务的不断突破。公司业绩情况，请您以定期报告等相关公告所披露的信息为准。

57、您好！公司在临港的公共租赁住房项目对于吸引和留住员工起到了多大的作用？是否有计划进一步扩大此类福利设施的建设，以提升员工满意度和稳定性？

答：公司切实落实“以人为本”原则，实施了限制性股票激励计划，公共租赁住房项目，并在限额内用自有资金为符合条件的员工提供购房借款，充分调动公司员工的工作积极性，保持核心团队的稳定及吸引更多的优秀人才，为达成公司的战略目标和可持续发展奠定基础，实现企业和员工的共同成长和发展。公司未来将继续积极维护员工权益，创建和谐企业文化。

58、公司在自研存储芯片业务上取得了显著进展，尤其是 SLC NAND Flash 产品。请问这些自研芯片是否已应用到汽车电子领域？对于未来在汽车电子市场的渗透，公司有什么具体的计划和预期？

答：目前公司已有 512Mbit、1Gbit、2Gbit、4Gbit、8Gbit 共 5 种容量自研 SLC NAND Flash 存储芯片产品，分别采用 4xnm、2xnm 工艺且均已实现量产，为客户提供多种电压、多种封装、多种接口的 SLC NAND Flash 存储解决方案。2024 年上半年，公司小容量存储芯片业务差异化竞争优势进一步凸显，已经构建以汽车电子用户为主体、网通工业客户为补充的客户矩阵，累计出货量已远超 5000 万颗。

59、报告显示，公司少数股东权益有所变化。请问这

部分变动是由于新的合资项目引入，还是现有合资企业的业绩波动导致的？这是否会影响公司的控制权结构以及未来的决策制定？

答：公司少数股东权益小幅变化，主要是非全资子公司净资产变化所致。公司重要非全资子公司经营情况请参考定期报告等相关公告。

60、现金流为什么负值那么多，经营活动现金流达-64.6？

答：公司 2024 年上半年经营活动产生的现金流量净额为-14.15 亿元，主要是公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金、支付给职工以及为职工支付的现金增加所致。

61、董事长您好！公司的主要供应商均集中在日美韩，今年又是美国选举年，公司如保应对可能的科技制裁？

答：公司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均充分考虑了存储晶圆的备份安排。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，公司供应链具有一定的韧性。同时，公司也会根据市场需求，适时调整备货策略。

62、看到公司在销售和市场推广方面的费用显著增加，尤其是宣传费和销售佣金增长近一倍，这些增加的投入能否带来长期的收益增长？公司在市场营销和品牌建设上的具体策略是什么？

答：公司宣传费和销售佣金的增长主要系公司销售收入增长，尤其是高端消费类存储品牌 Lexar 的全球化推广，2024 年上半年全球销售收入达到 16.30 亿元，同比增

长 70.55%。公司已经形成了面向工业市场（To B）的 FORESEE 品牌产品矩阵及面向消费者个人市场（To C）的 Lexar（雷克沙）品牌产品矩阵。

63、原材料供应商都是日韩美，美国今年又是选举年，如何来应对可能的科技制裁的风险？

答：公司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均充分考虑了存储晶圆的备份安排。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，公司供应链具有一定的韧性。同时，公司也会根据市场需求，适时调整备货策略。

64、长期待摊费用的摊销政策对公司利润的影响有多大？在使用权资产改良和其他长期费用方面，公司如何决定最合适的摊销期限，以反映资产的真实经济利益？

答：公司的长期待摊费用的摊销政策对公司的利润不构成重大影响。公司的会计政策符合企业会计准则的要求，公司每年年度终了，对长期待摊费用和无形资产的受益期限以及固定资产的预计使用寿命进行复核。受益期限和预计使用寿命是管理层基于对同类资产历史经验并结合预期技术更新而确定的。当以往的估计发生重大变化时，则相应调整未来期间的摊销和折旧费用，以反映资产的真实经济利益。

65、江波龙在 2024 年的财务表现强劲，尤其是在其他应付款项上显示出显著增长。请问，公司如何管理如此大规模的其他应付款，以确保现金流的健康和稳定性？

答：公司实施严格的应付款管理制度，对应付款项进行实时监控和有效控制。同时，公司与供应商建立良好的合作关系，通过谈判优化付款条件以及运用多种金融工具

和策略，比如资金池管理、短期融资等方式来稳定公司的流动性和现金流情况。此外，公司还将加强内部审计和风险控制，确保应付款的准确性和及时性，维护公司现金流的稳定和偿债能力。

66、公司的存储产品在行业内竞争优势如何体现?面对激烈的市场竞争，江波龙有哪些独特的核心技术或者创新策略来维持和提升市场份额?

答：公司主要聚焦于存储产品和应用，形成了（1）具备存储芯片设计、存储芯片封测、主控芯片设计及固件算法开发、存储器产品设计等核心技术优势；（2）通过收购元成苏州实现自有封测产能，具备领先的封装测试能力；（3）通过跨国收购 Lexar（雷克沙）品牌及巴西头部存储厂商 Zilia 的股权进一步实现了全球化布局优势；（4）成为国内为数不多的同时具有行业类存储品牌 FORESEE 和国际高端消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）的品牌优势。

67、在税收优惠政策变动风险方面，如果未来不能享受当前的税收优惠，公司有没有提前规划来维持或提升盈利能力?例如，是否有计划进一步提高运营效率或者开发新的利润增长点?

答：公司将密切关注各地区的税收政策，如有税收政策方面的重大变化，及时掌握其对经营的影响，从而及时进行公司资源配置的优化。

68、针对合并财务报表中的境外款项，这部分资金的管理和使用对公司全球战略布局有何关键作用?公司在海外市场的扩张计划是否依赖于这些资金，又如何确保资金的安全和高效利用?

答：公司重视存储业务的全球布局，积极践行国内国际双循环战略，公司通过跨国收购 Lexar（雷克沙）品牌及巴西头部存储厂商 Zilia 的股权进一步实现了全球化布

局优势。公司根据实际业务发展需要，合理安排公司的货币资金存放，确保资金的安全和高效利用。

69、公司在面对资产减值时，如何前瞻性地识别和评估减值迹象?在当前市场环境下，哪些资产类别可能面临更大的减值风险，公司对此有何应对策略?

答：公司对合并报表范围内的各类存货、应收账款、其他应收款、固定资产、在建工程、无形资产、商誉等各类资产进行全面清查，对各类存货的可变现净值，应收款项回收的可能性，固定资产、在建工程及无形资产的可变现性进行充分的评估和分析。

公司根据会计准则，于资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。以预期信用损失为基础，对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，按照相当于整个存续期的预期信用损失金额计量损失准备。关于公司面临的风险和应对措施，请您关注公司 2024 年半年度报告。

70、深圳市江波龙电子，在半导体存储行业激烈的竞争中，您认为公司如何保持并进一步提升产品在大客户中的市场份额?有哪些具体的策略或技术创新来应对不断变化的市场需求呢?

答：在公司创新引领增长的关键阶段，公司将继续积极迎接各种挑战，立足于公司的核心竞争力，充分利用主要业绩驱动因素，保持并进一步提升产品在大客户中的市场份额。关于公司的核心竞争力和主要业绩驱动因素，具体可参考公司 2024 年半年度报告第三节“管理层讨论与分析”之“一、报告期内公司从事的主要业务”及“二、核心竞争力分析”等相关内容。

71、董秘您好！公司在应对汇率波动风险时提到了利

用外汇套期保值等工具来降低汇兑风险，但这些工具的使用是否会有额外的成本？公司如何平衡风险管理 with 成本之间的关系呢？

答：公司进行外汇套期保值业务主要为控制以外币计值的贸易应付款项所产生的外汇风险，该类工具会产生一定费用。公司制定了《外汇套期保值业务管理制度》，对业务操作原则、审批权限、业务管理及操作流程、信息隔离措施、报告制度及风险管理等方面进行了规范。

72、许总您好！在 2024 年的半年度报告中，我注意到所有者权益有显著增长。请问这部分增长的主要驱动力是什么？是由于净利润的大幅提升，还是资本公积金的增加，或者是其他因素？这对公司的长期发展有何积极影响？

答：公司 2024 年半年度末所有者权益增加主要系资本公积的增加和 2024 年上半年实现 5.94 亿元归母净利润所致，其中资本公积增加系公司实施股权激励的影响。公司所有者权益的增加有助于增强公司的资本实力、提高偿债能力、优化资本结构、提高投资者信心等。

73、在新能源汽车市场快速发展的背景下，公司车规级存储产品的市场份额和竞争态势如何？面对国际大厂的竞争，请董事长介绍一下，江波龙有哪些独特的优势和策略来提升市场份额呢？

答：公司作为业内较早进入车规级存储领域的企业，率先在中国大陆发布车规级 UFS 和车规级 eMMC，并构建了涵盖 UFS、eMMC 和 SPI NAND Flash 在内的车规级存储产品矩阵。公司具备自研主控结合自研固件以及自主封测的自主可控能力，目前已服务超过 20 家中外头部汽车品牌客户，享有超过 8 年量产服务经验，充分发挥车载存储发展先机。

74、看到公司募投项目可能存在未达预期的风险，我

想知道公司是否有后备计划来应对这种情况?如果市场环境或技术开发出现问题，公司是否会灵活调整投资方向以适应变化?

答：公司的募投项目均在有序推进中，公司不断加强对募投项目的管理和监督，根据市场变化情况及时调整公司募投项目，从技术、市场和管理等各个环节保障募投项目的顺利实施。

75、与其他存储企业比，竞争优势何在?

答：公司主要聚焦于存储产品和应用，形成了（1）具备存储芯片设计、存储芯片封测、主控芯片设计及固件算法开发、存储器产品设计等核心技术优势；（2）通过收购元成苏州实现自有封测产能，具备领先的封装测试能力；（3）通过跨国收购 Lexar（雷克沙）品牌及巴西头部存储厂商 Zilia 的股权进一步实现了全球化布局优势；（4）成为国内为数不多的同时具有行业类存储品牌 FORESEE 和国际高端消费类存储品牌 Lexar（雷克沙）的品牌优势。

76、在固态硬盘（SSD）业务中，公司如何平衡消费级市场和企业级市场的战略重心?面对 PCIe 5.0 等高速接口标准，如何确保产品性能的领先并抓住数据中心市场的机遇?

答：公司作为行业的重要参与者，提前预判行业宏观趋势，充分发挥规模、技术、封测、供应链、产品，以及市场品牌等各方面的综合优势，多措并举的大力拓展公司各项业务，并取得明显成效，公司嵌入式存储、固态硬盘、移动存储、内存条业务均实现增长。公司作为国内少数具备“eSSD+RDIMM”的产品设计、组合以及持续供应能力的企业，能够有效地满足市场对于高性能、高可靠性存储组合解决方案的迫切需求。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

	<p>化和安全等考虑，也将会考虑更多地采用国产企业级存储产品。公司将有效地捕捉并利用这一市场机遇，推动企业级存储市场的进一步发展，实现业务的飞跃性增长。</p>
附件清单（如有）	无