

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：2024-017

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	德邦证券、工银瑞信基金
时间	2024年10月31日(周四) 下午16:00~17:30
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

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、公司自研芯片业务进展情况？</p> <p>答：公司自研芯片包括自研主控芯片和自研小容量存储芯片。</p> <p>在自研主控芯片领域，公司已推出 eMMC 和 SD 卡主控芯片，并实现超千万颗的产品应用。公司自研主控芯片性能领先，搭配自研固件算法，能够高效率满足客户产品需求，增加大客户黏性。</p> <p>在自研小容量存储芯片领域，公司拓展了 SLC NAND Flash 等小容量存储芯片设计能力，实质性构建了自研 SLC NAND Flash 存储芯片设计业务，产品获得客户认可，累计出货量已远超 5000 万颗。同时，公司将以 SLC NAND Flash 作为起点，积累存储芯片设计能力与芯片工艺实现经验，渐进式地拓展 MLC NAND Flash 设计能力，首颗 32Gbit 2D MLC NAND Flash 已经完成流片验证，未来合适时将发布样品。</p> <p>2、公司如何展望未来在全球存储市场的市场份额？</p> <p>答：目前公司收入规模在全球市场中占比依然较小，未来增长空间广阔。未来公司将以技术、制造、品牌为核心，向高端、品牌、海外发展，着力发展自研芯片、高端存储、高端品牌等业务领域，进一步加强全球供应链布局，积极开拓海外市场，为公司未来增长打下坚实基础。</p> <p>3、公司在企业级市场未来展望？</p> <p>答：今年上半年公司企业级存储业务实现营收 2.91 亿元，企业级第三季度营收仍然保持增长趋势。同时，公司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，公司企业级存储业务在不断地取得突破。</p> <p>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</p>
---------------------------	--

业级存储产品。公司是国内少数具备“eSSD+RDIMM”企业级产品设计、组合以及持续供应能力的企业，在数据安全可控趋势推动之下，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、公司 T0 B 业务和 T0 C 业务的未来发展规划？

答：在消费者业务（T0 C）上，公司旗下的 Lexar（雷克沙）作为全球排名前列的消费类存储品牌，未来将继续承载公司开拓海内外个人消费者市场的责任，通过不断深化渠道布局、提升品牌影响力、丰富产品矩阵，以及占领年轻用户群体认知等方式，进一步做强做大。在行业市场业务（T0 B）上，公司仍将通过提供优质的各类存储器产品以及优秀的产品服务，持续提升市场份额。

5、公司 Lexar（雷克沙）主要产品及主要销售区域？未来发展规划？

答：Lexar 自被公司收购以来，全球营收由 2019 年的 8.64 亿元，增长至 2023 年的 24.26 亿元。2024 上半年，Lexar 在以往高增长的基础上，存储卡、固态硬盘、移动存储等全系列产品业务再次实现快速增长，多个产品在细分市场中取得了领先地位，尤其是消费类 SSD 产品业务及消费类 DDR 产品业务取得了有力突破。

与此同时，Lexar 充分发挥了中国高效的供应链优势，并结合全球化渠道布局，实现了市场的快速扩张，零售业务已覆盖全球 50 多个国家和地区。在美国、欧洲、中东、澳洲等多个区域，Lexar 成功进驻了众多知名零售卖场，同时在线上零售平台也取得了市场份额的提升。在深耕以及不断加大渠道建设之后，原本认为属于业务成熟区域的欧盟区取得了大幅增长，这些突破都有力地拉动了 Lexar 业务在全球范围的增长及市场覆盖率，显著提升了

Lexar 品牌在全球范围内的影响力。

目前，从 Lexar 业务在全球的市占率来看，其未来的增长空间依然很大，公司将继续深化全球战略布局，整合资源，不断拓展及优化渠道合作，进一步提升 Lexar 在全球市场的竞争力和品牌影响力。

6、Zilia 主要业务有哪些？未来发展规划？

答：今年上半年 Zilia 实现收入 9.91 亿元，为公司贡献了正向收入及利润，Zilia 2024Q3 收入及利润仍然保持着积极向上的态势。Zilia 的收购作为公司加大海外市场开拓的具体举措，公司将以自身的技术与产品设计方案为 Zilia 赋能，发挥 Zilia 贴近本地客户、自研技术、综合存储产品、本地制造的优势，为海外客户提供更优质的服务，扩大公司的海外市场份额。

江波龙的研发和量产技术能力、产业链资源，与 Zilia 的本地服务能力形成的有机组合，能够为公司国际业务的中长期发展起到基础性作用。从更长期的角度来看，以 Zilia 为代表的江波龙国际供应链平台，将为我国国产存储晶圆产能参与国际市场竞争提供全新的解决思路及支撑平台。

7、公司境内与境外的销售收入占比分别是多少？

答：公司大部分的境外销售交易发生在中国香港，其中存在部分国内品牌厂商通过香港平台与公司交易，因此财务统计角度的境内外销售占比，不直接对应境内外终端客户分布情况。

8、如何看待本轮周期走势？

答：从目前情况来看，经过三季度大量的库存消耗，且消费电子市场迎来传统旺季，四季度下游需求情况将有所回暖；同时，从趋势上来看，AI 端侧落地仍然是大概率事件，整个消费电子市场的回弹依然值得期待。

	<p>公司在中高端业务、海外业务、库存压降以及自研主控芯片方面取得了积极进展，生产运营总体健康，向着综合型半导体存储品牌的目标稳步推进。对于业务发展前景，公司保持着相对乐观态度。</p> <p>9、公司毛利率波动的影响因素？</p> <p>答：公司毛利率变动受产品结构、上游原材料供应情况、存储市场需求波动、市场竞争格局变化等因素综合影响。公司将不断进行产品结构的优化，加大对高毛利产品的研发和投入，如企业级、车规级、工规级等高端存储器，通过提升产品的价值来抵消毛利率波动的影响。</p> <p>10、公司未来的备货策略？</p> <p>答：公司 2024 年第三季度存货规模实现双位数压降，运营效率逐步提升，经营性现金流得到改善；公司存货周转效率持续提升，存货周转天数有所下降，并已处于比较健康的水平。</p> <p>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，并会结合市场综合因素，针对不同的产品线采取不同的备货策略。总体来看，公司将持续优化库存结构，不断提升库存的周转效率。</p>
附件清单（如有）	无