

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：2024-018

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	中信建投证券、浙商证券、中金公司、东方阿尔法基金
时间	2024年11月4日(周一) 下午14:30~15:30 2024年11月4日(周一) 下午16:00~17:00
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、如何看待未来存储市场走势？</p> <p>答：目前来看，本轮上行周期正在经历应用场景之间明显结构化差异的过程，作为存储器主要应用场景的消费类电子市场复苏缓慢，而另一主要应用场景的服务器市场则在 AI、数据中心的刺激下取得大幅度增长。因此，本轮周期的走势未来将继续依赖于 AI 的整体发展。从趋势上来看，AI 端侧落地仍然是大概率事件，AI 端侧落地将带来整个消费电子市场的回弹，对于存储器的应用以及市场规模的增长将再次产生明显的拉动作用。</p> <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，公司保持着乐观态度。</p> <p>2、公司在车规级市场布局及未来展望？</p> <p>答：在新能源汽车的带动下，智能驾驶、智能座舱的持续渗透，将为车规级存储发展提供新的动力，整体市场规模有望持续增长。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增长。</p> <p>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，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，享有超过 8 年量产服务经验，能充分把握车载存储发展先机。</p>
---------------------------	--

3、如何看待公司的期间费用情况？

答：因两起收购项目带来人员规模扩张，2024 年公司管理与销售费用阶段性增长。研发费用方面，公司持续坚定研发投入，前三季度研发费用同比有所增长。同时，公司多领域技术布局日趋完善，公司季度研发费用增速逐步放缓。随着研发投入陆续转化为新收入增长点，公司向综合型半导体存储品牌企业转型的目标正在持续落地。

4、公司主控芯片业务体量及其对公司的业绩贡献？

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。公司一直以来对半导体存储关键技术采取以我为主、自主研发、循序渐进的战略，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地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，不断提升市场份额。目前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。

从行业经验来看，具备自研主控芯片的境内外上市存储企业，其毛利率表现一般更为理想。公司不断提升的自研主控芯片能力将直接及间接地，持续提升公司盈利能力。

5、目前公司的存货周转天数以及未来备货策略？

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。存货周转天数有所下降，并已处于比较健康的水平。

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。

**6、公司企业级存储业务收入体量？主要客户有哪些？
如何展望该业务未来的收入规模？**

答：今年上半年公司企业级存储业务实现了 2.91 亿元的收入，且三季度收入仍然实现了环比增长。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不断地取得突破。

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”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。

7、巴西 Zilia 的主要业务以及未来增长动力？

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。同时，巴西 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。

附件清单（如有）	无
----------	---