

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：2025-005

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发基金、国寿养老、财通基金、天弘基金
时间	2025年3月3日(周一) 下午 13:30~14:30 2025年3月4日(周二) 上午 10:00~11:00 2025年3月4日(周二) 下午 14:00~15:00 2025年3月7日(周五) 上午 09:30~10:30 2025年3月7日(周五) 下午 13:30~14:30
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、如何展望公司 2025 年增长情况？</p> <p>答：公司正持续从传统存储模组厂向综合型半导体存储品牌企业转型，在推动业务向定制化、高端品牌和海外市场发展。在企业级业务上，公司将发挥在供应链、技术、封测制造、品牌及市场等方面的综合竞争能力，深化与互联网、运营商、服务器等领域知名客户的长期合作，实现企业级业务的持续高速增长。在高端嵌入式存储领域，公司将依托主控、固件和封测技术优势，对新一代嵌入式存储器持续投入研发，全力推进 UFS 产品的更广泛应用，力求在从 eMMC 向 UFS 过渡的关键时期，稳固并持续保持自身在市场中的领先地位。</p> <p>在海外和品牌业务方面，公司将基于 Lexar（雷克沙）品牌，继续深化全球战略布局，发挥高效供应链优势，并在全球各区域实施差异化运营策略，以更好地适应当地市场需求，从而进一步推动 Lexar 业务的持续拓展。公司将基于 Zilia 品牌，以自身的技术、产品和资源优势为 Zilia 赋能，发挥 Zilia 贴近海外客户、自研技术、综合存储产品、海外制造的优势，扩大公司的海外市场份额。</p> <p>2、如何看待存储市场涨价趋势？</p> <p>答：展望 2025 年，云服务提供商对 AI 硬件的持续投资，将推动对高性能计算和存储硬件的需求，服务器领域的高速、大容量存储产品需求仍有望保持增长。随着 AI 大模型技术在智能终端本地化和定制化应用的加速，智能终端设备处理能力与数据存储需求显著提升，单机存储容量不断增长，同时，AI 大模型与智能终端设备结合愈发紧密，应用场景不断扩展和细化，推动智能终端市场的中长期存储需求持续增长。</p> <p>根据公开报道，多家存储晶圆原厂已宣布产能调整计划，积极调控产能以适应市场需求变化。随着终端库存水位</p>
---------------------------	---

逐渐恢复正常，供需关系将逐步改善，价格回升趋势将在行业供需博弈中逐步建立。

3、如何看待企业级市场的竞争格局？

答：企业级存储具有技术难度大、研发周期长、客户粘性高等特点，其考验的是存储企业的持续供应能力、技术能力、封测制造能力，再到品牌及市场能力的全方位综合实力。在企业级存储领域，公司已经推出多款 eSSD、DDR4 RDIMM 和 DDR5 RDIMM 等企业级产品系列，完成了主流国产 CPU 平台服务器的兼容性适配，构成了全面的企业级产品组合。公司企业级产品在前期完成多个客户认证的基础上，连续获得多家知名企业的服务器存储采购订单，为企业级业务未来的持续高速增长奠定了坚实基础。

4、公司自研主控的进展情况？

答：主控芯片是存储器核心零部件之一，公司建立自研主控能力并匹配自研固件算法的既有竞争力后，能够高效率满足客户，特别是大客户的产品性能要求，建立起主营业务的进入壁垒。公司自研的三款主控芯片（应用于 SD 卡、eMMC 和车规级 USB）已实现超千万颗的产品应用。公司将聚焦于中高端产品的主控芯片领域，积极推动自研主控芯片的研发与应用，提供更多样化的存储解决方案。

5、如何展望公司的毛利变动趋势？

答：公司毛利率受到产品结构、上游原材料供应、存储市场需求波动以及市场竞争格局变化等多方面因素的综合影响。公司将充分发挥自身在技术、产品、封测制造、品牌、全球化运营等方面的体系化竞争优势，向行业、高端、海外和品牌方向发展，并积极推进 PTM 及 TCM 模式，为晶圆原厂及主要客户提供一站式存储解决方案，以提升业务整体价值量的方式，降低毛利率波动影响。

6、公司目前的库存变动趋势？

	<p>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。在 2024 年三季度实现库存双位数压降的基础上，公司将在满足交付需求、兼顾流动性的同时，根据各业务的发展需求，制定灵活的备货策略。</p> <p>7、公司与上游晶圆原厂的合作情况？</p> <p>答：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。公司与上游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，并签署了长期合约，确存储晶圆供应的多元性和稳定性。公司也将根据市场需求与业务发展需要，动态调整采购策略。</p>
附件清单（如有）	无