

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：2025-007

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	大成基金、广发基金、华创证券、汇丰晋信基金、易方达基金、大家基金、国信证券、中欧基金、中邮证券、建投基金、Overlook Investments、招商基金
时间	2025 年 3 月 31 日 (周一) 至 4 月 3 日 (周四)
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、如何看待全球政策变动对公司的影响？ 答：公司保持着对美国加征关税事项的密切关注，目前生产经营秩序正常。公司于 2023 年完成了对巴西头部存储厂商 SMART Brazil（现更名为 Zilia）的控股收购，经过 2024 年的整合，Zilia 的收入同比增长超过 120%，并成功导入多种存储产品，公司将积极发挥巴西区域的低关税优势（目前巴西加征幅度为 10%，且无对等关税），继续拓展有价值的海外市场。在供应端而言，公司与全球主要存储晶圆原厂均保持着深入、悠久的合作，包括韩国、美国，以及我国国内的主要存储晶圆原厂。总体来看，公司构建有韧性的、国内海外双循环业务体系已经初具规模，公司具备实际能力以灵活、快速的不同策略应对外部环境的变化，并充分利用上述独特优势，化挑战为机遇，实现更好的可持续增长。 2、公司未来将如何实现长期增长？ 答：目前，存储器厂商面临的发展瓶颈主要在于中低端市场的同质化竞争。但在 UFS、企业级存储、车规级存储等高端市场中，独立存储器厂商的市占率仍然较低，因此公司在高端存储领域仍具有广阔的增长机遇。 公司多年前已开始布局自研主控芯片、企业级存储等高技术难度领域，高起点组建研发人才队伍，持续进行研发投入。长期的资源投入积累在近几年持续转化为经营成果，公司已推出了用于 eMMC、SD 卡、车规级 USB 产品的三款主控芯片，至今累计应用量已超过 3000 万颗，并成功流片了首批 UFS 自研主控芯片，依托该系列主控芯片的强劲性能，公司的 UFS 产品有望打入高端智能终端市场。 在企业级存储领域，公司已经推出多款 eSSD、DDR4 RDIMM 和 DDR5 RDIMM 企业级存储产品，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，公司企业级存储业务 2024 年实现超过 600% 的收入增长。从公开信息来看，公司也是极少数能够批量交付服务器存储产品，并形成实际业绩收入的上市公司。同时，公司企业级存储业务收入来源于多个不同行业的客户群，进一步说明了公司的企业级存储业务已经具备较强的适应能力，能够在整个企业级存储业务的快速增长中充分分享相关红利。 在海外市场，公司通过对巴西头部存储厂商 Zilia 的股权收购，进一步强化了海外市场的开拓。公司以 Zilia 业务资源为基础，发挥 Zilia 贴近海外客户、自研技术、综合存储产品和海外制造优势，并协同公司资源、技术、品牌、供应链能力，辐射全球市场，逐步扩大 Zilia 在全球产业链中的作用，实现公司海外业务规模的长期增长。 3、如何看待存储价格走势？ 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，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。 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，2025 年存储产业有望呈现前低后高的格局。 4、公司主控芯片的应用趋势？ 答：公司自研主控聚焦于满足高端产品领域的客户需
--	--

	求。基于 UFS 系列主控芯片的强劲性能，公司 UFS 产品有望打入高端智能终端市场，2025 年全年的自研主控芯片出货规模有望实现放量增长。公司也将保持与第三方主控芯片厂商的合作，综合独立主控芯片厂商技术优势，拓宽自身产品组合，提供更多样化的存储解决方案。 5、企业级存储市场的发展情况？公司企业级业务的增长预期？ 答：计算和存储能力的提升是 AI 技术持续进步和广泛应用的硬件基础，而高性能计算芯片要充分发挥其性能优势，需要高性能的内存系统与之匹配。为满足高强度的数据处理需求，除 HBM 之外，AI 服务器对传统高性能内存的容量与读取性能要求也明显提升，与此相应的，DDR5 在 RDIMM 产品的渗透率大幅提升。同时，AI 服务器进行大模型训练时产生的数据相较传统服务器的中间数据极具保存价值，因此保存次数大幅度增加。在此情形下 eSSD 的高速度、低能耗优势决定其可以大面积取代 HDD，全球各大云服务提供商均开始大规模采购 eSSD。 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，公司 eSSD 与 RDIMM 产品已在互联网、运营商等领域的多个知名客户处完成了产品验证和批量出货。从公开信息来看，公司是极少数能够批量交付服务器存储产品，并形成实际业绩收入的上市公司。同时，公司企业级存储业务收入来源于多个不同行业的客户群，进一步说明了公司的企业级存储业务已经具备较强的适应能力。随着 AI 应用加速，云服务与数据中心市场发展，公司将充分发挥自身在供应链资源、技术和制造的综合竞争优势，深化与大客户长期合作，实现企业级业务的持续高速增长。 6、如何看待存储器厂商与原厂的竞争？公司如何通过
--	---

	TCM（技术合约制造）模式与产业链上下游合作？ 答：领先的存储器厂商在存储产品应用领域的资源更为丰富，依靠存储器环节的技术、研发、制造和品牌等独特优势，在满足标准化存储产品需求的基础上，能够覆盖更广泛的行业和客户群体，为整个半导体存储产业链带来更多的增长机遇。 为给核心大客户提供更稳定高效的存储定制化解决方案服务，公司协同存储晶圆原厂共同开展从传统合作模式向 TCM 合作模式的转型升级，为晶圆原厂创造可预见的收入增长机会，帮助下游核心大客户获得存储资源的稳定供应和深度参与定价机制机会。公司凭借对市场需求的深刻洞察，充分发挥公司内部能力缩短产品开发交付周期，更好地服务于核心大客户，从而实现业务规模的扩大和销售额的增长。 7、公司与原厂的合作是否会受到外部环境的影响？ 答：公司与主要存储供应商均建立了长期合作关系，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。 8、公司接下来是否还会计提存货跌价减值？ 答：公司一直本着谨慎的态度，依据相关会计准则开展存货跌价计提工作，公司的存货跌价减值计提较为充分。
附件清单（如有）	无