

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：2025-009

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别   | <div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/>电话会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 详见附件                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 时间          | 2025 年 4 月 27 日 (周日) 10:00~11:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 地点          | 电话会议                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 上市公司接待人员姓名  | 副总经理、财务负责人 朱宇<br>副总经理、董事会秘书 许刚翎<br>投资者关系经理 黄琦                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>投资者关系活动<br/>主要内容介绍</p> | <p><b>1、如何看待后续的存储价格趋势？</b></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，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>随着各大存储晶圆原厂陆续宣布新一轮的减产或控产计划，2025 年第一季度后半期存储产品的市场价格及各方心理预期均出现明显上扬，且持续三个季度的下游客户消化库存进程基本结束，为满足自身生产销售的需要，下游需求出现实质性增长。从公司自身经营情况及结合相关独立第三方的市场信息来看，半导体存储市场自 2025 年 3 月底开始逐步回暖。</p> <p><b>2、全球关税政策调整对公司影响几何？公司有何应对措施？</b></p> <p>答：公司保持着对全球关税动态变化的密切关注，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，继续拓展有价值的海外市场。</p> <p>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。</p> <p><b>3、公司未来毛利率稳态水平？</b></p> |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>答：存储晶圆作为公司上游重要原材料，需要在采购之后，经过主控芯片固件的选型，再经过封装测试，以及后续的制造环节，方能形成存储器进行销售。这一生产周期的存在，决定了存储晶圆价格上行时对公司毛利率将产生正面影响。但与此同时，公司毛利率也受到产品结构、下游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。公司将继续积极推进 PTM（存储产品技术制造）及 TCM（技术合约制造）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，在一定程度上使得公司毛利率保持相对稳定。</p> <p><b>4、公司 TCM 模式在智能手机客户端的推动进展？</b></p> <p>答：由于市场需求的非预期波动和供需信息的时效性差异，晶圆原厂与终端客户在信息沟通上仍存在一定的滞后，这种信息差可能阻碍晶圆原厂及时调整生产计划，并导致供需的阶段性的错配，半导体存储市场因此呈现出明显的周期性特征，并直接影响产业链各环节的盈利能力。在此背景下，公司积极推进 TCM 模式，旨在建立一种新型锚定供需关系，将传统的“单向、单一流程”运营转变为“双向、协作”系统。</p> <p>通过 TCM 模式，晶圆原厂能够及时提供市场所需的存储晶圆，为其创造可预见的收入增长机会，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。目前，公司已与传音、ZTE 等 Tier 1 客户达成了 TCM 模式的合作，并为 TCM 业务模式的拓展起到良好的示范性的效应。</p> <p><b>5、公司企业级存储业务的增长展望？</b></p> <p>答：企业级存储是典型的高端存储产品，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面综合实力。</p> <p>从公开信息来看，公司是极少数能够批量交付企业级服务</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>器存储产品的上市公司。同时，公司企业级存储业务收入来源于服务器整机厂、互联网、运营商等多个不同行业的知名客户，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。2025 年，公司企业级存储产品组合（eSSD 和 RDIMM）继续取得突破，一季度实现收入 3.19 亿元，同比增长超 200%。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，把握企业级存储的历史性发展机遇，实现企业级业务的持续高速增长。</p> <p><b>6、公司企业级存储产品出货的产品结构？</b></p> <p>答：为满足大模型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。</p> <p>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，公司已经推出多款 eSSD、DDR4 RDIMM 和 DDR5 RDIMM 企业级存储产品。随着 AI 应用不断加速，客户基于本地化、信息安全和供应安全等因素，也将会考虑更多地采用国产企业级存储产品，eSSD 与 RDIMM 将全面的推进增长。</p> <p><b>7、公司未来库存策略？</b></p> <p>答：公司正加速向服务和价值模式转型,采用以需求为基本牵引，结合市场综合因素判断的采购策略。随着公司整体销售规模的不断增长，公司将在满足交付需求、兼顾流动性的同时，根据各业务发展需求，灵活调整库存策略，优化库存管理，提升运营效率。</p> <p><b>8、存货跌价准备的未来走势？</b></p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                              |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>答：根据会计准则要求，期末当存货的成本高于其可变现净值时，计提存货跌价准备。从公司自身经营情况及结合相关独立第三方的市场信息来看，半导体存储市场自 2025 年 3 月底开始逐步回暖，相应的，公司存货跌价准备的市场端压力也会有所降低。</p> |
| 附件清单（如有） | 详见附件                                                                                                                         |

附件

### 参会机构名单

| 序号 | 机构名称                 |
|----|----------------------|
| 1  | 嘉实基金管理有限公司           |
| 2  | 国融基金管理有限公司           |
| 3  | 易方达基金管理有限公司          |
| 4  | 汇添富基金管理股份有限公司        |
| 5  | 招商基金管理有限公司           |
| 6  | 华泰保兴基金管理有限公司         |
| 7  | 东兴基金管理有限公司           |
| 8  | 天弘基金管理有限公司           |
| 9  | 中欧基金管理有限公司           |
| 10 | 长城基金管理有限公司           |
| 11 | 中信保诚基金管理有限公司         |
| 12 | 民生加银基金管理有限公司         |
| 13 | 长信基金管理有限责任公司         |
| 14 | 诺安基金管理有限公司           |
| 15 | 新华基金管理股份有限公司         |
| 16 | 花旗环球金融亚洲有限公司         |
| 17 | 北京崇山股权投资管理有限责任公司     |
| 18 | 百川财富(北京)投资管理有限公司     |
| 19 | 众志汇通资产管理(北京)有限公司     |
| 20 | 北京大道兴业投资管理有限公司       |
| 21 | 山东鲁商私募(投资)基金管理有限公司   |
| 22 | 深圳市睿德信投资集团有限公司       |
| 23 | 海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙) |
| 24 | 耕霖(上海)投资管理有限公司       |
| 25 | 北京弘君私募基金管理有限公司       |
| 26 | 北京泽铭投资有限公司           |
| 27 | 丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司    |
| 28 | 深圳菁英时代资本管理有限公司       |
| 29 | 安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司 |

| 序号 | 机构名称               |
|----|--------------------|
| 30 | 上海博笃投资管理有限公司       |
| 31 | 海南道亦私募基金管理有限公司     |
| 32 | 浙江伟星资产管理有限公司       |
| 33 | 上海明河投资管理有限公司       |
| 34 | 上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙) |
| 35 | 宁波圆合金融控股有限公司       |
| 36 | 上海盘京投资管理中心（有限合伙）   |
| 37 | 深圳红年资产管理有限公司       |
| 38 | 基石资产管理股份有限公司       |
| 39 | 江西彼得明奇私募基金管理有限公司   |
| 40 | 深圳前海华杉投资管理有限公司     |
| 41 | 鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司   |
| 42 | 深圳市尚诚资产管理有限责任公司    |
| 43 | 盛钧私募基金管理(湖北)有限公司   |
| 44 | 深圳丞毅投资有限公司         |
| 45 | 上海汉泽私募基金管理有限公司     |
| 46 | 国信弘盛私募基金管理有限公司     |
| 47 | 中信建投证券股份有限公司       |
| 48 | 东吴证券股份有限公司         |
| 49 | 国海证券股份有限公司         |
| 50 | 长城证券股份有限公司         |
| 51 | 平安证券股份有限公司         |
| 52 | 国元证券股份有限公司         |
| 53 | 上海证券有限责任公司         |
| 54 | 广东天运私募基金管理有限公司     |
| 55 | 中国国际金融股份有限公司       |
| 56 | 中银国际证券股份有限公司       |
| 57 | 国信证券股份有限公司         |
| 58 | 中原证券股份有限公司         |
| 59 | 湘财证券股份有限公司         |
| 60 | 上海申银万国证券研究所有限公司    |
| 61 | 天风证券股份有限公司         |

| 序号 | 机构名称            |
|----|-----------------|
| 62 | 中邮证券有限责任公司      |
| 63 | 招商证券股份有限公司      |
| 64 | 华泰证券股份有限公司      |
| 65 | 摩根大通证券(中国)有限公司  |
| 66 | 国联证券股份有限公司      |
| 67 | 国金证券股份有限公司      |
| 68 | 海通证券股份有限公司      |
| 69 | 中信里昂证券有限公司      |
| 70 | 东北证券股份有限公司      |
| 71 | 华西证券股份有限公司      |
| 72 | 浙商证券股份有限公司      |
| 73 | 华安证券股份有限公司      |
| 74 | 开源证券股份有限公司      |
| 75 | 太平洋证券股份有限公司     |
| 76 | 世纪证券有限责任公司      |
| 77 | 东方财富证券股份有限公司    |
| 78 | 华金证券股份有限公司      |
| 79 | 财通证券股份有限公司      |
| 80 | 广发证券股份有限公司      |
| 81 | 中泰证券股份有限公司      |
| 82 | 中信证券股份有限公司      |
| 83 | 和谐健康保险股份有限公司    |
| 84 | 众安在线财产保险股份有限公司  |
| 85 | 中国人寿养老保险股份有限公司  |
| 86 | 昆仑健康保险股份有限公司    |
| 87 | 中国银河证券股份有限公司    |
| 88 | 上海国际信托有限公司      |
| 89 | 保德信證券投資信託股份有限公司 |
| 90 | 广深联合控股有限公司      |
| 91 | 摩根士丹利亚洲有限公司     |
| 92 | 上海中广云证券咨询有限公司   |
| 93 | 上海明河投资管理有限公司    |



| 序号  | 机构名称            |
|-----|-----------------|
| 94  | 纳弗斯信息科技（上海）有限公司 |
| 95  | 中银三星人寿保险有限公司    |
| 96  | 招商信诺资产管理有限公司    |
| 97  | 深圳前海富喜资本管理有限公司  |
| 98  | 浙江善正资产管理有限公司    |
| 99  | 深圳市唯德投资管理有限公司   |
| 100 | 厦门圆和景明投资有限公司    |
| 101 | 上海十溢投资有限公司      |