

深圳市德明利技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 ☐ 其他：_____
活动参与人员	见附件
时间	2025 年 5 月 13 日
地点	深圳市福田区新一代产业园 1 栋 24 楼公司办公室
上市公司接待人员	李虎、褚伟晋、于海燕
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	1. 问：公司怎么看待后续存储周期趋势？企业级与消费级存储产品周期是否存在差异？ 答：存储行业正在供需结构优化、技术创新驱动等因素共同作用下，进入供需平衡改善与价值回升的良性通道。自 2024 年底，存储原厂持续推动优化产能布局，减少、停产部分成熟产品，叠加 AI 应用加速企业级存储需求与消费终端产品升级换代，下游库存有序去化，行业基本面持续改善。存储价格在 2025 年一季度趋于稳定，并在 3 月底逐步回暖，预计全年有望呈现稳步复苏态势。 企业级与消费级存储产品整体走势趋同，企业级存储产品周期波动较为平缓，但因具体应用领域技术发展、客户群体存在一定差异，在特定时期呈现结构性分化，例如近年来企业级存储需求受益于 AI 算力、数据中心及云计算等领域的快速发展，表现出较强的增长韧性。公司始终聚焦存储主业，通过自研主控芯片、固件算法及全栈解决方案构建核心竞争力，在企业级存储领域已实现产品验证突破并进入头部客户供应链体系，同时积极布局工业控制、AI 智能终端等新兴场景，持续拓展高附加值产品矩阵。 2. 问：企业级业务与客户具体合作模式是怎样的？

答：公司企业级业务定位为解决方案提供商与服务商，以公司在存储领域的技术与供应链积累，从客户需求出发提供专业、高效、稳定可控的全栈服务，具体合作内容包括产品主控芯片定制、固件方案开发、供应链综合管理等。

3. 问：企业级产品在各方面都要求更高，公司是如何实现快速破局的？

答：企业级产品研发是技术密集型任务，而国内企业级存储人才稀缺，公司前期持续吸纳优秀人才，搭建成熟研发与业务团队，截止 2024 年底，公司企业级团队规模已超百人。同时，公司企业级业务开展始终聚焦客户需求，提升客户服务意识及服务能力，从具体细分产品出发，结合定制化开发能力，保障产品的高性能、高稳定性。此外，公司还重视产品测试环节与供应链管理，建设高规格的自有企业级产品测试线，聚焦客户对产品可靠、供应稳定的核心诉求，最终实现公司企业级业务的顺利拓展。

4. 问：嵌入式 2024 年增速，未来拓展方向包括哪些？

答：上市以来，公司持续在嵌入式存储业务发力，通过组建优秀嵌入式团队，推出了 eMMC、UFS、LPDDR 等产品，经过长期技术攻关，多项产品已完成主流客户认证导入，推动嵌入式存储产品销售规模提升。公司未来将持续研发创新嵌入式产品，加快向手机、平板等消费电子，以及工控、安防、通信、电力等领域拓展。

5. 问：公司 SSD 销售规模持续增长的主要因素是什么？

答：公司固态硬盘业务的持续增长，主要得益于积极响应市场需求变化，通过技术研发投入优化产品矩阵，强化供应链管理能力，并依托行业国产化趋势与新兴应用场景拓展市场空间，具体包括消费级的 PCIe5.0、PCIe4.0 产品、企业级 SSD 产品、工业级 SSD 产品，相关产品的持续拓展持续推动 SSD 销售规模增长。

	6. 问：公司目前的库存策略是怎么样的？ 答：公司库存整体保持中性策略，供应链交付中心根据前端业务反馈，结合市场价格制定采购计划，提升库存周转。随着业务规模增长、产品线不断拓展，公司不断调整、优化库存结构，适当增加了包括企业级颗粒、优质闪存颗粒、内存颗粒的采购，保障新客户、新业务、新产品的良好发展势头。 7. 问：公司员工人数快速增长，如何平衡规模扩张与经营效率？ 答：公司在业务规模扩张过程中始终聚焦经营效率优化，截至 2024 年底公司员工总数 846 人，持续保持较高人效比。未来公司将持续强化技术平台的复用能力，结合组织架构动态优化与数字化工具深度应用等措施持续提升运营效率，更好地释放规模效应。同时公司将秉承“技术驱动”策略，不断提升盈利能力较好的定制类业务、高附加值产品收入占比，确保人员扩张与经营效率实现长期均衡发展。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无

附件

活动参与机构

序号	机构名称
1	易方达
2	博时基金
3	宝盈基金
4	诺安基金
5	银河基金
6	银华基金
7	信达澳亚
8	平安基金
9	南方基金
10	前海开源
11	东方阿尔法基金
12	广发资管
13	招商资管
14	浙商资管
15	长江自营
16	玄元投资
17	广东云杉长青
18	国信证券
19	华泰证券
20	申万宏源
21	中泰证券
22	方正证券