

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：2025-013

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	华商基金、招商证券、长城基金、南土资产、国盛证券、江海证券
时间	2025 年 7 月 14 日 (周一)上午 10:00-11:30 2025 年 7 月 15 日 (周二)下午 15:00-16:30
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

投资者关系活动 主要内容介绍	1、公司如何看待企业级业务未来的增长空间？公司在企业级业务上有哪些独特优势？ 答：截止至今，公司系极少数能够在定期报告等信息披露文件正式披露具体企业级存储产品组合（eSSD 和 RDIMM）业绩的 A 股上市公司。从公开信息来看，公司也是国内少数具备“eSSD+RDIMM”产品设计、组合以及规模供应能力企业。2025 年，公司企业级存储产品组合继续取得突破，一季度实现收入 3.19 亿元，同比增长超 200%。 公司的企业级存储产品在自有核心知识产权、技术能力的基础上，已取得了不同行业知名客户的共同认可，客户涵盖中大型互联网企业、服务器企业、信创类企业以及运营商。这体现了公司企业级产品具有强大的适配性和可靠性，能够满足不同行业客户的高性能和定制化需求。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，公司企业级业务有望在重要客户处持续取得突破。 2、TCM（技术合约制造）模式将如何影响公司的收入与盈利能力？ 答：公司目前已与闪迪达成合作，将基于江波龙在主控芯片、固件研发和封测制造等方面的领先能力，以及闪迪在 NAND Flash 技术和系统设计等领域的领先优势，面向移动及 IOT 市场推出定制化的高品质 UFS 产品及解决方案。目前搭载公司自研主控芯片的 UFS4.1 产品，其顺序读写性能达到 4350MB/s 和 4200MB/s，随机读写性能达到 630K IOPS 和 750K IOPS，优于市场主流产品。依托公司 UFS 主控芯片的强劲性能，以及与晶圆原厂的深度合作，公司的 UFS 产品有望更大规模导入 Tier1 客户供应链中，进一步扩大公司在嵌入式存储市场的领先地位，提升公司在高端存储市场的市场占有率。
---------------------------	---

	公司正积极推进 TCM 模式应用，依托于自身核心技术能力，拉通晶圆原厂与大客户，增加产业供应及需求双向能见度，一方面部分的降低价格波动产生的影响，另一方面让公司核心能力持续创造价值。除闪迪外，公司已与传音、ZTE 等 Tier1 客户，达成了 TCM 模式的合作，为 TCM 业务模式的拓展起到良好的示范性的效应，未来 TCM 业务模式将在主要大客户的合作上持续取得突破。 3、如何看待存储价格走势？ 答：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一定程度的上扬。持续三个季度的下游客户消化库存进程也基本结束，为满足自身生产销售的需要，下游需求出现实质性增长。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。 根据闪存市场等独立第三方报告，受服务器 OEM 客户各库存需求，手机存储容量提升，以及存储晶圆原厂的价格策略影响，预计在第三季度，服务器和手机等领域的存储产品价格仍具上行动能。 4、公司自研主控芯片的应用情况？公司主控芯片未来将向哪些方向发展？ 答：公司自研主控聚焦于满足高端产品领域的客户需求，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，公司目前也已成功流片了首批 UFS 自研主控芯片。基于公司各系列主控芯片的工艺优势，搭载公司自研主控芯片的各类存储产品相较市场同类产品具有明显的性能和功耗优势，公司将基于主控芯片技术实力，保持及扩大公司在存储各个市场的领先地位。在主控已实现规模应用的基础上，公司 2025 年全年的自研主控芯片应用规模预计实现明显放量增长。公司也将保
--	---

	持与第三方主控芯片厂商的长期合作，结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、公司如何看待 Lexar（雷克沙）与 Zilia 的增长情况？ 答：近年来，公司 Lexar 品牌全球销售收入延续增长势头再创新高，2024 年实现收入超过 35 亿元，多个产品在细分市场中取得了领先地位。目前，Lexar 在全球市场的市占率仍具有较大的增长空间，公司将继续深化全球战略布局，发挥中国高效的供应链优势，并在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 品牌业务的持续增长。 2024 年公司对于 Zilia 的业务整合取得显著成效，Zilia 实现收入 23.12 亿元，同比 2023 年增长 120.15%；在 2024 年营收高速增长基础上，Zilia2025 一季度收入同比大幅增长 45.08%。Zilia 作为巴西头部存储器厂商，拥有完善的海外供应链体系，与半导体存储全球头部客户、半导体存储原厂建立了长期合作关系。公司在收购 Zilia 后，以自身的技术与产品设计方案为 Zilia 赋能，发挥 Zilia 海外本地化制造和服务优势，为海外客户提供更优质的产品与服务，扩大公司的海外市场份额。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无