

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：2025-033

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	建信基金、华泰证券、中信里昂、NS Partners、康盛基金、西部证券
时间	2025 年 11 月 24 日(周一) 15:00-16:00 2025 年 11 月 24 日(周一) 16:00-17:00 2025 年 11 月 25 日(周二) 10:30-12:00
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、如何看待存储价格上涨的持续性？存储晶圆供应短缺是否会影响公司的正常采购？ 答：结合第三方机构公布的信息来看，AI 技术推动存储容量需求激增，叠加大容量 HDD 供应紧张促使云服务商转单，NAND Flash 需求迎来爆发；受过往周期影响，主要原厂维持审慎的产能扩张策略，即便后续资本开支回升，受制于产能建设周期的滞后性，预计其对 2026 年位元产出的增量贡献将较为有限。

	根据灼识咨询的数据，公司是全球第二大独立存储器企业及中国最大的独立存储器企业，公司与全球主要存储晶圆原厂建立了超越常规采购关系的长期直接合作，通过签署长期供货协议（LTA）或商业合作备忘录（MOU），有效确保持续稳定供应。 2、公司产品销售价格如何确定？ 答：公司根据行业惯例以及不同客户的特点，分别采取框架协议加订单履行，或者专项销售的形式与客户合作，具体产品价格根据市场情况动态调整，总体趋势与行业发展保持同步。 3、公司自研主控芯片的应用规模预期？ 答：截至三季度末，公司自研主控芯片累计部署量突破1亿颗。公司自研主控采用领先于主流产品的头部 Foundry 工艺，采用自研核心 IP，搭配公司自研固件算法，使得公司各类存储产品具有明显的性能和功耗优势，自研主控芯片部署规模有望快速增长。 4、如何看待企业级存储业务的增长趋势？企业级存储业务未来的增长主要依靠哪些客户？ 答：公司在自有核心知识产权、技术能力的基础上，积极参与大客户技术及新产品标案，企业级存储产品已导入头部互联网企业的供应链体系中，客户涵盖运营商、互联网企业、服务器厂商等，并持续深化与多个领域知名客户的合作。 近年来，在完成众多平台和客户验证基础之上，公司企业级存储业务进入快速增长阶段。根据 IDC 数据，2025 年上半年中国企业级 SATA SSD 总容量排名中，公司位列第三，在国产品牌中位列第一。与此同时，公司 RDIMM 产品已批量出货，其他形态的企业级存储产品正有序导入国内头部企业。 5、公司 UFS4.1 产品的商业化进展如何？UFS4.1 产品
--	---

	能形成多大的营收增量？ 答：包括公司在内，全球目前仅少数企业具备在芯片层面开发 UFS4.1 产品的能力。搭载公司自研主控的 UFS4.1 产品在制程、读写速度以及稳定性上优于市场可比产品，在获得以闪迪为代表的存储原厂认可的基础上，还获得多家 Tier1 大客户的认可，相关导入工作正加速进行。
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