

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
活动参与人员	线上投资者
时间	2026年5月11日
地点	公司通过全景网 (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	李虎、杜铁军、周建国、褚伟晋、于海燕、武玮玮
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、当前存储价格处于历史高位，对 2026 年下半年及 2027 年存储价格走势的判断？公司的备货与定价策略？</p> <p>答：感谢您的关注！1）本轮行业景气周期与过往历史周期存在显著差异，是 AI 驱动需求爆发、行业供给资源向高附加值领域集中等多重因素共振下的行业发展新阶段，AI 推理应用落地加速为存储行业带来长期、广阔的市场空间。2）公司与行业头部上游供应商均维持多年稳定合作关系，能够有效保障核心原材料的稳定供应，支撑业务规模的持续扩张。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。3）公司遵循市场化定价原则，产品定价机制基于价值共创导向，综合考量市场供需环境、合作周期及客户需求等因素协商确定，针对不同客群及业务场景灵活采用定期动态调整的合约模式或随行就市的现货定价，保障各项业务的平稳有序开展。</p> <p style="text-align: center;">2、请问二季度存货会继续涨吗？后面存货的利润预期如何？</p> <p>答：感谢您的关注！本轮行业景气周期与过往历史周期存在显著差异，</p>

是 AI 驱动需求爆发、行业供给资源向高附加值领域集中等多重因素共振下的行业发展新阶段。从目前公开资料看，AI 服务器、数据中心等高价值领域需求仍较旺盛，市场机构 TrendForce 集邦咨询预估 2026 年第二季度一般型 DRAM 合约价格季增 58-63%，NAND Flash 合约价格季增 70-75%。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司未来能够保持良好的业绩水平。

3、贵公司目前的业绩订单情况如何，在第二季度能持续吗

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。目前公司在手订单充足，在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

4、贵公司的颗粒供应商有几家

答：感谢您的关注！公司已建立多元化的存储晶圆采购渠道和完善的供应链管理体系，与多家存储原厂或其主要经销商建立了长期战略合作关系。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求，相关合作情况请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准。

5、公司一季度业绩大增，二季度已至全年能否继续保持这种增长速度。公司企业级存储业务现在开展的如何？今年会给公司贡献多少利润？自研主控芯片现在研发和生产到了哪一步了？会有多少利润贡献？谢谢！

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。公司企业级存储产品已成功进入多家国内头部互联网厂商及服务器品牌供应链，并实现规模销售。2026 年公司发布 SATA/PCIe 双模企业级 SSD 主控 H3361，该芯片通过芯片层的协议兼容，将多协议共存转化为系统内可调度、可管理的能力，在保障既有系统兼容性的同时支撑高效的词

元（Token）数据处理，具体业绩影响请以公司后续定期报告为准。

6、预计二季度利润及营收规模会较一季度提升吗，收益增长在之后季度是否可持续

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

7、您好，李董，公司对 hbm4 是否有计划

答：感谢您的关注！公司始终紧密跟踪 AI、云计算等新兴技术对存储产品的多样化需求，结合公司实际情况加快对 CXL、新型存储介质等前沿技术的探索与研发，HBM 领域暂无实际布局落地。未来公司将结合自身技术规划及市场需求，适时评估相关技术的布局机会，持续提升在存储领域的综合竞争力。

8、公司 2026 年销售目标是多少？

答：感谢您的关注！公司管理层正积极推进各项经营工作，持续深耕存储主业，加快推动公司各项业务拓展与交付工作。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平，具体经营情况请以公司后续披露的定期报告为准。

9、企业级 / AI 存储是增长重点，目前客户结构、订单情况、市占率目标是什么？消费级与企业级业务的占比规划？

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升，目前公司暂未在定期报告中单独列示企业级业务数据，具体业务进展请关注公司公开资料。

10、二季度的业绩展望

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

11、二季度业绩预告大约什么时间发布

答：感谢您的关注！根据相关规定，若公司半年度业绩达到业绩预告披露标准，将在半年度结束之日起十五日内依法履行信息披露义务，敬请关注公司后续相关公告。

12、李董公司产品是否已进入阿里、字节、腾讯一线云厂商？

答：感谢您的关注！公司企业级存储产品已进入头部互联网与服务器厂商供应链，具体客户信息涉及商业保密要求，不便逐一披露，敬请理解。公司将持续深化与头部客户的合作，相关重大进展将按规定及时履行信息披露义务。

13、李董，你好。贵司企业级存储产品有没有量产，有没有产生利润，利润占比公司利润多少？

答：感谢您的关注！公司企业级相关产品已实现量产，相关业务业绩规模持续提升，目前公司暂未在定期报告中单独列示企业级业务数据，具体业务进展请关注公司公开资料。

14、请问二季度营收会比一季度还会更强吗？二季度的业绩有望维持一季度的炸裂吗？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

15、李董你好，请问目前公司与原厂的长协情况有没有具体可以说明的新信息？长协可持续性如何，能否长期获取足量且价格相对更低的存货？

答：感谢您的关注！目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。公司已与上游多家存储原厂建立了深度战略合作，通过长期稳定的供应链协同机制保障业务稳健发展，商务合作细节基于市场行情、项目需求及价值共创原则友好协商确定，公司将持续优化供应链管理体系以应对行业周期变化。公司与存储原厂的相关合作事项及协议内容涉及商业机密，具体条款不便披露，敬请谅解。公司将持续关注相关事项动态，如达到信息披露要求，将及时履行相关披露义务，谢谢！

16、李董你好，请问目前公司针对原厂的长协情况有没有具体可以说明的新信息

答：感谢您的关注！公司已与上游多家存储原厂建立了深度战略合作，通过长期稳定的供应链协同机制保障业务稳健发展，商务合作细节基于市场行情、项目需求及价值共创原则友好协商确定，公司将持续优化供应链管理体系以应对行业周期变化。公司与存储原厂的相关合作事项及协议内容涉及商业机密，具体条款不便披露，敬请谅解。公司将持续关注相关事项动态，如达到信息披露要求，将及时履行相关披露义务，谢谢！

17、目前实时股东人数

答：感谢您的关注！截至 2026 年 5 月 8 日公司含信用账户合并股东名册的股东数为 80224 户。

18、根据相关报道字节跳动 2026 年 AI 基础设施支出计划增加 25% 至 2000 亿元。存储采购需求也将显著扩容。请问德明利作为国内头部存储模组厂商，目前的合作份额及预期订单的金额是多少？

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化

与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升。具体客户信息与相关合作细节涉及商业机密，不便透露，敬请谅解。

19、目前市场对公司还是周期股的估值，估值低于 10pe，您认为合理么

答：感谢您的关注！二级市场股票估值受宏观经济环境、行业景气度、市场情绪等多种复杂因素综合影响，公司始终专注于存储主业发展，持续加大研发投入推进技术创新与产品升级，不断优化产品结构与市场布局，紧抓新兴领域带来的行业发展机遇，致力于为广大投资者创造长期稳定的投资回报。

20、李总您好，国内某 NADA 原厂与公司的合作关系如何，是否稳定为公司提供相对市场价更低价格的 nand 晶圆和颗粒。

答：感谢您的关注！公司已建立多元化的存储晶圆采购渠道和完善的供应链管理体系，与多家存储原厂或其主要经销商建立了长期战略合作关系。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求，相关合作情况请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准。

21、李董你好，请问公司目前对原厂的长协情况，可否有进一步的说明，包括长协的质量和是否有具体比例，是否保价保量？

答：感谢您的关注！公司已与上游多家存储原厂建立了深度战略合作，通过长期稳定的供应链协同机制保障业务稳健发展，商务合作细节基于市场行情、项目需求及价值共创原则友好协商确定，公司将持续优化供应链管理体系以应对行业周期变化。公司与存储原厂的相关合作事项及协议内容涉及商业机密，具体条款不便披露，敬请谅解。公司将持续关注相关事项动态，如达到信息披露要求，将及时履行相关披露义务，谢谢！

22、目前 ai 需求快速上涨 请问目前企业级 ssd 收入是怎么样的 对

应总收入的占比是多少 在手订单是否充足

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作。目前，公司企业级业务在手订单充足，相关收入规模及收入占比均在持续提升，目前公司暂未在定期报告中单独列示企业级业务数据，具体业务进展请关注公司公开资料。

23、目前市场给存储行业贴上周期的标签 说未来利润会大幅下降 请解读一下未来利润是否能持续增长向成长股转变

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司将维持较高收入增长速度及较好盈利水平。首先，在当前行业供需关系偏紧的环境下，公司能够放大领先的供应链管理带来的价值，持续拓展客户范围，扩大业务布局及经营规模；其次，公司发出存货计价方法按照月末一次加权平均法计价，营业成本变化速度和变化幅度均会滞后于行业现价；再次，目前行业仍处于涨价周期，涨价因素对公司毛利率的拉动作用持续体现；最后，在行业高景气背景下，公司能够更充分释放规模优势，摊薄整体费用率水平。

24、一季度有多少存货，第二季度的存货会更多吗？

答：感谢您的关注！根据公司定期报告披露数据，截至 2026 年 3 月末公司存货金额为 121.9 亿元，公司将结合行业周期、下游订单及生产经营计划，对主要产品及原料进行合理备货，具体财务数据请以公司后续定期报告为准，谢谢！

25、请问公司的一季报业绩十分优秀，以后能保持在此基础上稳定发展吗？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布

局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

26、请问董事长：公司的业绩爆发具有持续性吗？公司今后一段时间利润增长的核心方向是哪儿？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，公司企业级存储、嵌入式存储等高附加值业务均实现量价齐升，同时公司能够放大领先的供应链管理带来的价值，预期未来能够保持良好的业绩水平。

27、请问公司的晶圆，能持续得到供应吗，谢谢！

答：感谢您的关注！公司已建立多元化的存储晶圆采购渠道和完善的供应链管理体系，与多家存储原厂或其主要经销商建立了长期战略合作关系。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。

28、请问公司目前晶圆存货还有多少？是否可以支撑后续的需求？

答：感谢您的关注！根据公司一季度报告，截止报告期末公司存货规模 121.92 亿元。公司基于业务发展规划及市场需求，实施精细化库存管理，同时公司具备成熟的供应链管理能力和已与多家知名存储原厂及主要经销商建立了长期稳定的合作关系，上游供应稳定，能够有效保障核心原材料的供应及客户订单交付。

29、公司有向 CXL 互连芯片领域探索的具体行动吗，目前 DDR5 服务器内存、企业级 SSD 等高毛利产品情况如何？

答：感谢您的关注！公司始终紧密跟踪 AI、云计算等新兴技术对存储产品的多样化需求，并加快在 CXL 技术领域的研发投入，目前已有相关项目正在推进，具体研发方向及进展请以公司信息披露为准。公司企业

级存储业务正处于加速扩张阶段，相关客户和项目都在稳步推进，公司企业级收入规模及收入占比均在持续提升。

30、企业级 ssd 进展

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升，具体经营数据请关注公司后续定期报告。

31、杜总您好，我想了解公司 26 年规划的新增产能情况，其中有多少产能是给到企业级存储的？还有公司目前的情况是否已经满产？

答：感谢您的关注！公司根据市场需求及自身战略发展规划合理安排产能布局，持续推进产能建设与优化。目前公司生产经营情况良好，在手订单充足，公司将根据市场需求动态调整生产计划，保障产品交付。

32、请问公司一季度实现跨越式发展，二季度能否保持稳定发展？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

33、公司是否考虑投资封测产能

答：感谢您的关注！公司目前存储模组封装环节主要采用外协代工模式，自有产线重点聚焦于保障产品品质与可靠性的测试环节及贴片集成工序，公司将根据市场发展趋势及自身战略规划，合理布局相关产能以满足业务发展需求。

34、请问对今年业绩是否乐观

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布

局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

35、存货使用加权平均法，还是先进先出法？

答：感谢您的关注！公司库存结转采用月末一次加权平均法计价，该方法下营业成本结转相对平滑，能够避免单期原材料价格大幅波动对当期毛利率造成剧烈变动，长期来看能够客观、真实地反映原材料价格变化对公司经营业绩的影响。

36、您好，我想了解一下公司4月份的经营情况和财务数据，对比3月份是否进一步向好？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平，具体经营数据请关注公司后续定期报告。

37、李董，江波龙 PE15 倍，佰维 PE13 倍，公司 PE 才 10 倍多，公司如何合理进行市值管理

答：感谢您的关注！二级市场股票估值受宏观经济环境、行业景气度、市场情绪等多种复杂因素综合影响，公司始终重视投资者权益保护，以提升企业价值为核心开展市值管理，通过技术创新和业务拓展加强核心竞争力，夯实股东回报能力。

38、请问德明利的业绩是否可以持续？

答：感谢您的关注！一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

39、李董，公司不送股吗，股本太少，股价太高

答：感谢您的关注！公司利润分配方案将结合实际经营情况、未来发展战略、股东回报规划及相关法律法规要求综合审慎研究制定，相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

40、管理层好，感谢分享！近期存储现货有短期波动，想请教公司：结合目前原厂合约价与市场供需，2026年二季度公司主营的DRAM/NAND模组产品价格走势怎么判断？合约价与现货价是否会延续一季度的上涨趋势？对二季度毛利率有何影响？

答：感谢您的关注！本轮行业景气周期与过往历史周期存在显著差异，是AI驱动需求爆发、行业供给资源向高附加值领域集中等多重因素共振下的行业发展新阶段。从目前公开资料看，AI服务器、数据中心等高价值领域需求仍较旺盛，市场机构TrendForce集邦咨询预估2026年第二季度一般型DRAM合约价格季增58-63%，NAND Flash合约价格季增70-75%。公司深耕存储行业多年，具备应对行业周期变化做好供应链管控与库存管理的核心运营能力，同时企业级、嵌入式等业务占比持续提升，将为公司经营提供更稳健的支撑，在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司未来能够保持良好的业绩水平。

41、公司不送股吗，股本太少，股价太高

答：感谢您的关注！公司利润分配方案将结合实际经营情况、未来发展战略、股东回报规划及相关法律法规要求综合审慎研究制定，相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

42、下午好董事长，目前公司针对目前全球市场存储芯片供不应求尤其是晶圆十分紧张的情况，是如何应对的？

答：感谢您的关注！公司已与上游多家存储原厂及其主要经销商建立

了深度战略合作，通过长期稳定的供应链协同机制保障业务稳健发展，能够有效保障核心原材料的稳定供应，支撑业务规模的持续扩张。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。

43、Hbm 技术有没有在研发计划中

答：感谢您的关注！公司始终紧密跟踪 AI、云计算等新兴技术对存储产品的多样化需求，结合公司实际情况加快对 CXL、新型存储介质等前沿技术的探索与研发，HBM 领域暂无实际布局落地。未来公司将结合自身技术规划及市场需求，适时评估相关技术的布局机会，持续提升在存储领域的综合竞争力。

44、请问有高送转方案吗？10 送 10

答：感谢您的关注！公司利润分配方案将结合实际经营情况、未来发展战略、股东回报规划及相关法律法规要求综合审慎研究制定，相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

45、请问二季度产品价格在一季度上涨基础上还在涨吗

答：感谢您的关注！本轮行业景气周期与过往历史周期存在显著差异，是 AI 驱动需求爆发、行业供给资源向高附加值领域集中等多重因素共振下的行业发展新阶段。从目前公开资料看，AI 服务器、数据中心等高价值领域需求仍较旺盛，市场机构 TrendForce 集邦咨询预估 2026 年第二季度一般型 DRAM 合约价格季增 58-63%，NAND Flash 合约价格季增 70-75%。

46、董事长，后期，股票会分红吗？另外，第二季度在产品涨价情况下，业绩应该比一季度还好吧？

答：感谢您的关注！公司利润分配方案将结合实际经营情况、未来发展战略、股东回报规划及相关法律法规要求综合审慎研究制定，相关信息

请以公司在指定信息披露媒体发布的正式公告为准。一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司能够保持良好的业绩水平。

47、公司 PLCE5.0 自研企业级 SSD 模组的客户导入情况，开始量产了吗？PLCE6.0 研发的情况如何？

答：感谢您的关注！公司自研企业级 SSD 模组已成功进入多家国内头部互联网厂商及服务器品牌供应链，并实现规模销售，相关研发工作正按公司既定计划有序推进，具体进展请以公司后续披露的公告为准。

48、26 年四季度，企业级存储占营收的比重公司预期从保守到乐观估算，能占到公司营收的几成？

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升，目前公司暂未在定期报告中单独列示企业级业务数据，具体业务进展请关注公司公开资料。

49、根据相关报道字节跳动 2026 年 AI 基础设施支出计划增加 25% 至 2000 亿元。存储采购需求也将显著扩容。请问德明利作为国内头部存储模组厂商，目前的合作份额及预期订单的金额是多少？

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升。具体客户信息与相关合作细节涉及商业秘密，不便透露，敬请谅解。

50、目前公司企业级 SSD（研发生产和销售）占公司业务比例情况如何？

答：感谢您的关注！公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化

与互联网及服务器厂商等企业级客户的合作，相关业务收入规模及收入占比均在持续提升，目前公司暂未在定期报告中单独列示企业级业务数据，后续将按照相关规定进行披露。

51、请问德明利有没有自研企业级主控芯片和复杂固件算法的能力，且与阿里、字节、腾讯等一线云大厂是否有合作，产品有没有实际进入大厂的核心算力机柜？

答：感谢您的关注！2026年公司发布 SATA/PCIe 双模企业级 SSD 主控 H3361，通过芯片层的协议兼容，将多协议共存转化为系统内可调度、可管理的能力，在保障既有系统兼容性的同时支撑高效的词元（Token）数据处理。公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与头部云服务厂商的合作，同时通过企业级产品拓展更广泛的数据中心和服务器场景，相关合作细节涉及商业机密，具体情况不便披露，敬请谅解。

52、核心判断标准：1、有没有自研企业级主控芯片和复杂固件算法的能力；2、产品有没有实打实的进入阿里、字节、腾讯等一线云大厂的核心算力机柜。 必须同时满足（问题：请问德明利是否已经都满足）

答：感谢您的关注！2026年公司发布 SATA/PCIe 双模企业级 SSD 主控 H3361，通过芯片层的协议兼容，将多协议共存转化为系统内可调度、可管理的能力，在保障既有系统兼容性的同时支撑高效的词元（Token）数据处理。公司企业级业务正处于加速扩张阶段，持续深化与头部云服务厂商的合作，同时通过企业级产品拓展更广泛的数据中心和服务器场景，相关合作细节涉及商业机密，具体情况不便披露，敬请谅解。

53、董事长您好，对于大家都比较关心的颗粒库存与业绩的可持续问题，是否可以做出相关的一些回应和说明？

答：感谢您的关注！目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。一季度公司业绩的快速增长，除行业景气度外，也极大得益于公司前期在企业级、嵌入式以及国产化等方向上的前瞻性布

局。在当前行业高景气、供需偏紧背景下，预期公司未来能够保持良好的业绩水平。

54、Bernstein 等海外机构指出 NAND wafer 已成为原厂最低优先级供货对象。请问：(1) 公司在头部原厂（三星/SK 海力士/美光/铠侠）的供货优先级如何？(2) Q1 公司从原厂获得的 wafer/颗粒供应量是否完全满足订单需求？(3) 在原厂产能优先服务 eSSD/HBM 的趋势下，公司如何保障未来 12 个月的原料供应？

答：感谢您的关注！公司已与上游多家存储原厂及其主要经销商建立了深度战略合作，通过长期稳定的供应链协同机制保障业务稳健发展，能够有效保障核心原材料的稳定供应，支撑业务规模的持续扩张。目前公司上游供应稳定，可充分满足公司当前的经营发展及订单交付需求。

55、公司 2025 年末存货跌价准备计提比例 0.5%，相比同业（江波龙 1.75%、佰维 5.05%）显著偏低。请问：(1) 公司认为当前 0.5% 的计提比例是否充分？(2) 在何种价格回调的情境下需要追加计提？(3) Q1 末 121.92 亿存货的结构（消费级/企业级、wafer/成品）大致比例？

答：感谢您的关注！公司始终严格遵循《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定审慎计提存货跌价准备，相关计提均真实、准确地反映了公司资产及财务状况。公司定期对存货可变现净值进行分析，根据可变现净值及成本的差额按单个存货项目计提存货跌价准备。截至 2025 年 12 月底，公司存货账面余额为 70.9 亿元，其中原材料 28.8 亿元、在产品 2.4 亿元、库存商品 3.5 亿元、委托加工物资 10.1 亿元、半成品 25.7 亿元、在途物资 0.5 亿元、发出商品 504 万元，目前公司暂未在定期报告中单独列示分业务存货规模情况。

56、32 亿元定增项目已回复深交所问询函两轮。请问：(1) 当前审批进度及预计批文获取时间？(2) 公司对发行价格区间的合理预期？是否考虑将发行价与最近一段时期的市场均价挂钩以避免过度稀释？(3)

	<p>募投项目 36 个月建设周期内，对 2026-2027 业绩的实际影响如何评估？</p> <p>答：感谢您的关注！目前公司定增项目在顺利推进过程中，后续将按照相关监管要求继续推进审核程序。本次定增发行价将在未来按相关规定及询价结果确定。本次定增的定价机制及募投项目经济效益分析详情请参见我们已披露的定增相关公告文件。</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>