

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	易方达基金：蔡荣成、李凌霄；国信证券：叶子；红土创新基金：汪国瑞；招商资管：吴彤；中银证券：苏凌瑶、茅珈恺；富荣基金：毛运宏；东方阿尔法基金：梁少文；善思投资：范嘉俊；创金合信基金：郭镇岳
时间	2023年5月17日
地点	深圳市福田区新一代产业园1栋A座24楼公司会议室
上市公司接待人员	徐中辅、褚伟晋、于海燕、管平云
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司嵌入式产品未来发展方向是什么，消费电子类产品么？此外，公司嵌入式产品目前主要在消费电子类的客户部署情况如何？</p> <p>答：除消费类市场外，嵌入式产品广泛应用于各个领域，包括汽车、通讯设备、工业控制等。就整体销量而言，消费电子产品市场仍占据主导地位。但从整体毛利结构来看，工业应用和汽车电子等类别的毛利将会更好。因此，这些产品方向在资源配套上都有一定的重要性，公司将在更多细分应用场景进行产品开发，为整个盈利模式带来更多可能性。</p> <p>客户部署方面，目前公司嵌入式消费电子的客户拓展仍处于早期的验证和导入阶段。各个消费电子应用场景中头部客户之间存在一定竞争，因此最终可能带来的业绩增长不确定性较大。但对于公司而言，由于起步基数较小，在整体市场板块中仍存在持续提升的空间。</p> <p>2. 公司的嵌入式产品的合作模式是怎样的？销售渠道主要通过经销商、代理商合作，还是直接与终端客户进行沟通合作。</p> <p>答：就嵌入式产品而言，公司基本上是与客户直接进行沟通。在商业路径上，视必要性采取经销或代理形式。从战略角度来看，公司希望与各个应用领域的头部客户直接沟通、谈判和推进合作。特别是对于嵌入式等行业用户产品线，涉及到许多例如平台兼容、技术支援、产品研发、产品定义以及终端应用场景适配等问题，需要直接与终端客户密切合作。</p> <p>3. 终端客户对自研主控认可度如何？</p> <p>答：公司的自研主控得到了市场和终端客户的广泛认可。这源于公司的产品开发策略，公司坚持自研主控芯片来进行模块的集成，以实现更灵活更高效的产品开发，能够快速满足不同的细分领域需求。对于国产替代而言，部分客户会关注是否采用自主可控的国产方案，但更多的客户关注的是自研主控能否带来更好的成本效益。</p> <p>公司自研主控始终聚焦在商业的本质，通过自研技术优化产品成</p>

本和性能，满足市场的需求。自研主控带来的是能更快更好地适应市场需求的能力，从而在碎片化的市场中提供更好的产品与服务。

此外，晶圆也同样面临行业周期挑战。晶圆是高度标准化产品，成熟的主流存储主控芯片方案可能很难在不同的细分市场提供具有竞争力的产品。而公司自研主控和自身的运营能力式的存储产品可以适配更丰富的应用场景和规格需求，这也是上游供应商愿意与公司合作的重要原因。

4. 公司移动存储产品主要销售渠道包括哪些，是否包括电商等线上销售渠道？

答：公司的终端品牌客户销售渠道较为灵活，线上线下渠道均有布局，公司不经营消费级存储品牌，消费级移动存储绝大部分主要为外部终端品牌客户，公司主要向该等客户供应已达到使用状态的模组产品。

5. 移动存储市场这个竞争格局里面，头部品牌厂商技术进展如何？

答：首先，目前市场上的公开排名更多是品牌厂商排名，与公司业务模式存在较大差异。部分移动存储品牌厂商拥有自己的生产线，但由于公司不经营消费级存储品牌，与品牌厂商不存在竞争关系，因此公司与各品牌厂商实际是合作互补关系。

其次，从市场出货量数据来看，并根据第三方机构 CFM 相关数据推算，公司卡盘出货量市场占有率在整体较为分散的移动存储市场，处于第一梯队范围。

此外，由于移动存储本身原材料特性，具有一定资源驱动性，Partial Wafer 采购量，或者是其他更具有成本竞争力的 Normal Wafer 产品，决定了产能与市场份额，公司在基于自研主控的存储模组方案、自有晶圆检测产线、完善的产品线布局，决定公司在移动存储产品上拥有较强的竞争力。

7. Partial Wafer 是否存在采购限制或产能限制？

答：首先，公司与上游原材料供应商关系密切，通过直接采购、搭配采购等方式保障了 Partial Wafer 供应。

其次，业务关键在于是否具备 Partial Wafer 处理与经营能力。由于 Partial Wafer 属于品质等级较低的非标晶圆材料，不同批次进货的品质和性能都有所不同，需要较强的研发能力与处理经验。公司拥有经验丰富的工程人员与晶圆检测产线，同时通过自主研发主控芯片和固件方案，提升 Partial Wafer 的利用率水平和模组产品稳定性。

未来随着公司嵌入式存储和行业存储产品布局的持续推进、Normal Wafer 采购量的提升，Normal Wafer 中也将存在一定比例无法满足嵌入式存储和行业存储产品性能的低品级颗粒，该等材料将继续作为公司移动存储主要原材料的补充。

8. 公司存储模组产品定价模式是怎样的，上游存储颗粒价格波动对公司产品价格影响如何？

答：存储模组的市场价格主要体现为受供需变化影响而导致的周期性波动，市场价格相对公开、透明，公司向客户销售存储模组产品或存储晶圆材料均采用随行就市的定价方式。存储产品价格主要受上游存储原厂技术发展阶段、下游应用市场对存储产品需求变化、主控芯片及固件方案等对原厂存储技术的适配情况和对存储颗粒的利用效率等多种

因素影响,且由于库存消化及生产周期,一般在存储产品价格上升期间,行业利润水平相对较高,在存储产品价格下降期间,行业利润水平会有所下降。

9. 公司 2023 年第一季末存货比 2022 年四季度末还要高,公司是否会继续提高存货总量?

答:公司目前存货水平仍处于合理范围内。一方面,公司 2022 年与 2023 年一季度都保持了营收增长趋势,随着公司业务规模不断增长,存货上升是正常现象;另一方面,受行业周期影响,存储晶圆价格处于历史低位,整体风险较低。公司与同行业公司从 2022 年末开始均加大了对存储晶圆材料的战略储备。

11. 存储主控芯片价格和对产品成本影响如何?

答:价格方面,不同存储产品的主控芯片有较大区别,市场上移动存储产品主控芯片价格区间大致在 0.3-0.5 美金,固态硬盘因为技术路线和性能区间较大,整体价格区间跨度较大,可能在 1.3-7 美金左右。自研主控芯片的投片成本与市场采购价格相比一般能低 50%左右,因此自研主控的适配率越高,模组产品的毛利率也能越高。

成本影响方面,主控芯片对最终产品成本影响在不同存储产品中同样存在较大区别,但整体而言,存储容量越大的存储产品中,存储晶圆成本占比越高,存储主控芯片价格对产品影响越小。

12. 公司 SSD 自研主控预计流片时间是什么时候?

答:公司目前 SSD 自研主控进展顺利,有望在今年第四季度实现量产。

13. 在行业整体景气度不佳情况下,公司 2022 年、2023 年第一季度业绩增长原因是什么?

答:公司业绩增长受益于多个因素。首先,公司在行业中的规模相对较小,增长基数小,特别是在嵌入式存储与固态硬盘领域仍有较大增长空间。报告期内公司加大相关业务拓展,最终带来了一定的业绩增长;其次,公司稳健经营和高质量产品赢得了客户的信任,使公司在订单获取上有稳健的表现,在回补库存和响应市场节奏的过程中,公司产品受到了客户的青睐,从而带来了增长。

14. 公司移动存储毛利率是否可以持续保持较高水平?

答:毛利率的情况会根据市场价格的变化而有所波动。在价格反弹的初期,产品会有一个较高的毛利阶段。而随着时间推移,公司原材料成本基于加权平均计算,会随着高成本的进入而逐渐上升,这会使得毛利率回归到正常水平。在价格上涨的周期内,毛利率普遍会较高;同样,在价格下跌周期,毛利率也会普遍下降。此外,公司移动存储模组产品的自研主控适配率较高,且主要使用 Partial Wafer 生产,Partial Wafer 的价格波动幅度相比 Normal Wafer 的价格波动会小一些,这也帮助公司在一定程度上维持较为稳定的毛利率水平。

15. 公司年报中晶圆与晶圆封装片业务具体是指什么?

答:晶圆与晶圆封装片业务指的是对外出售尚未加工的存储晶圆。公司目前业务结构中以 Partial Wafer 生产的移动存储仍占较大部分,实际采购中为了满足生产需求,会应上游厂家需求购买部分 Normal Wafer。在公司尚未布局嵌入式存储和行业存储业务前,公司会根据市场

情况和生产优势决定是否自行加工生产成模组产品。如果生产这些晶圆会导致亏损，公司可能会直接将其卖给下游企业或渠道商。这种贸易业务的毛利较低，甚至可能是轻微亏损的。

未来，随着公司嵌入式存储与行业存储业务不断拓展和规模增长，Normal Wafer 也将用于自行生产，该部分业务将逐渐减少。

16. 公司未来业务增长将主要来源于哪一业务板块，或者产品。

答：当前，公司的主要业务依然是移动存储，公司正在积极拓展行业存储客户，由于业务基数低，预计公司未来的业务增长将主要集中在固态硬盘(SSD)以及嵌入式存储两大板块。

17. 公司毛利率未来变化趋势是什么样的？

答：公司毛利率的未来变化趋势将取决于多个因素，包括产品组合、市场环境、成本优化等。一方面，根据不同的应用场景，毛利率会有所不同。例如，对于手机、消费电子产品和平板电脑这类同质化较高的产品，其毛利率一般较低。然而，对于工业级产品，如工业规格的嵌入式存储和宽温度范围的嵌入式产品，毛利率可能较高，尽管这类产品的销量相对较低。另一方面，虽然嵌入式存储与固态硬盘存储产品毛利率低于移动存储产品毛利率，但未来随着公司嵌入式存储与固态硬盘存储自研主控导入与产品竞争力提升，毛利率将有较大改善空间。

18. 公司目前行业客户的 SSD 主控主要采用第三方方案么？客户拓展情况如何？

答：公司目前 SSD 主控采用第三方方案。一方面，公司在实际业务中将务实地考虑市场业务规模的增长，主控完全依赖自主研发成本较高。因此公司在业务发展初期可能需要使用第三方的控制器，先扩大业务规模。在这个过程中，公司会同步优化自己的控制器研发设计，逐步提升技术水平，以便在市场规模经济上实现性能和成本的优化。

另一方面，对于企业级的 SSD 产品，由于使用场景的特殊性，终端客户对产品的稳定性、寿命和性能要求较高，产品验证与导入的周期长、难度大。因此，采用第三方成熟的 SSD 主控方案能够帮助公司在业务拓展前期快速进入客户验证通道。在此阶段，公司的策略是在保持产品性能和稳定性的同时，通过提升生产效率，优化供应链管理，以及采用更先进的技术和设计，逐步降低产品成本。未来，与客户建立合作基础，以及业务规模增长后，公司将逐步进行自研主控在模组产品的导入。

客户拓展情况方面，公司正积极开展各类市场推广活动，与全球范围内的潜在客户进行深入交流，预计随着客户验证工作推进将不断有业绩呈现。

19. 公司如何提高移动存储业务市场份额？

答：一方面，对于市场份额的提升，除了公司本身的竞争力，还需考虑其他客观因素。公司上市后，将获得更多的市场资源，得到上游供应商的重视以及客户的信赖，从而提升公司的综合竞争力。这种优势将有利于公司在市场份额和营收增长方面优于其他同行。

此外，随着此轮行业周期不断进行，一些小型公司由于经营不善可能会退出市场，这将使存储市场更加集中。行业的集中度增加，市场份额将逐渐向头部企业倾斜，公司作为上市公司将受益于此。

另一方面，公司正在积极推动海外市场的拓展。为了提高在全球范

	<p>围内的市场份额，公司正在不断增强和优化海外销售渠道。公司已经建立了一支强大的海外销售团队，并积极与国际分销商建立合作关系。此外，公司还积极参与各种国际性的行业展会和活动，以提高公司的品牌知名度和影响力。</p> <p>20. 公司如何在战略客户合作中体现竞争力？战略合作客户有哪些？</p> <p>答：公司的竞争力主要体现在自身的运营能力、产品资源和技术团队等多方面。公司仍有许多提升空间，包括获取更多的上游资源，以及与重要客户建立战略合作关系等。</p> <p>对于公司来说，现阶段取得多少战略客户合作进展并不仅是目标，更是公司核心竞争优势与产品力的体现，是通过不懈努力所取得的成果。公司正从多方面打造产品力，包括产品组合、成本优化，以及自主研发技术和控制芯片等，希望能够在综合的终端市场中发挥最大的效用。</p> <p>至于具体的战略合作客户，因保密条款与合作协议的约束，无法直接公开。但整体来说，公司目前推广及扩展的客户群体广泛，包括各类品牌客户与终端设备制造商。同时，公司将也通过各种渠道与客户进行沟通和交流，以便更好地满足客户的需求。</p> <p>21. 公司主控研发的迭代受哪些因素影响？</p> <p>答：首先，主控迭代受到闪存芯片更新的影响较大。存储晶圆厂商，如三星、海力士等公司，这些公司大约每年会推出一到两款新的闪存芯片。公司需要适应这些更新，配套相应的控制器进行产品迭代。为保证单颗存储芯片的研发投入产出率与最终产品性能，因此在研发过程中，公司会预测未来的闪存芯片产出和技术趋势，以便及时进行适配，延长单颗存储芯片的生命周期。</p> <p>其次，接口标准更新升级也会推动主控的迭代。接口标准更新升级可以有效提升产品存储容量、读写速度等。综合终端需求变化预期，与相关业务规模影响，公司将相应地对主控芯片进行迭代。</p> <p>最后，固件和算法的更新升级也将影响主控迭代。固件和算法的更新升级能够让产品稳定性、纠错能力、功耗情况、安全性等得到大幅提升，更契合细分领域应用需求。而固件和算法功能的实现部分需要主控芯片支持，公司在每次迭代中都会尽可能考虑最新以及未来固件和算法的适配。</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>