

# 卓易信息 4 月投资者活动记录

调研时间：2026 年 4 月 28 日

调研地点/形式：线上

**参会机构：**国元证券、中国国际金融、国投证券、华鑫证券、开源证券、信达证券、东方证券、中信证券、方正证券、国泰海通证券、西部证券、中邮证券、平安证券、东方财富证券、广发证券、国联民生证券、中银基金、京管泰富基金、摩根基金(中国)、长安基金、前海诚域私募、杭州弈宸基金、上海永望资管、广州金新私募、上海冲积资管、前海行健资本、笃熙稟泰私募、久阳润泉资本、泮沛投资、金仕达投资、煜德、上海磐厚动量、北京富纳投资、青岛垒昂资产、上海肇万资管、正圆私募基金、健顺投资、鑫垣私募基金、上海汐泰资管、上海上衍私募、上海沃胜私募、海南钰和、浙商证券资管、中韩人寿保险、埃普斯国际、兴证国际、伊诺尔集团、OXBOWCAPITALMANAGEMENT、中信期货、中航信托、陆家嘴信托、申万宏源研究、度势投资、军璐投资、晟元体育文化、容璞投资、丞毅投资

**公司接待人员：**卓易信息董事长谢乾、卓易信息董事会秘书王娟、卓易信息董事长助理李阳及公司管理层

**调研主要内容、提问及公司回复概要：**

## 一、 公司业务情况、一季度及 25 年股权激励计划介绍

### 1.2026 年一季度核心业绩情况

- 整体业绩：公司发布 2026 年一季报，公司实现营收 0.88 亿元，同比增长 2.70%；实现归母净利润 0.59 亿元，同比增长 216.35%；实现扣非净利润 0.24 亿元，同比增长 39.62%。环比数据同样亮眼，2026Q1 收入环比增长 20.98%，归母净利润环比增长 69.25%，扣非净利润环比增长 145.89%。

- 收入增长较低的原因：AI 相关业务收入同比大幅增长，但传统业务因为季节性订单影响同比大幅下滑。

- 2026Q1 传统业务同比减少约 2000 万元，主要系 2025 年 Q1 有部分季节性订单集中确认，2026 年该类订单未在 Q1 确认，后续季度会逐步体现。

- AI 相关业务实现大幅增长：IDE 业务 2026 年 Q1 实现收入 4949.5 万元，同比增长 91%；其中核心 AI 编程产品 Eazy Develop Q1 收入 2583.7 万元，占公司 Q1 总营收的 30%。
- 运营指标：2026 年 Q1 公司 AI 编程产品单日 Token 消耗量突破 200 亿。

## 2.AI 编程业务

- EazyDevelop 产品动态：
  - 用户增长：2025 年 12 月底付费用户数为 1.3 万人，2026 年 Q1 用户数已实现明显增长，4 月份开始公司与江苏省共青团、工信厅等单位合作举办总奖金池 1000 万元的 OPC AI 编程大赛，预计 2026 年 Q2-Q3 赛事期间将持续拉动用户增长。
  - 价格调整：2026 年 1-2 月产品处于五折促销期，3 月初恢复原价，3 月底伴随爆款 AI Agent 产品 EazyBot 上线进行提价；提价后用户数增长反而加快，未来 EazyDevelop 毛利率将从当前的 50%左右逐步提升。
  - 未来预期：公司预计 EazyDevelop Q2 收入表现会明显优于 Q1，后续季度收入将持续提升。
- 产品布局规划：
  - SnapDevelop 当前定位为海外市场推广。
- 传统 IDE 产品 PowerBuilder 目前为全球实质性唯一授权，使得公司 PowerBuilder 产品没有直接替代品。预计目前全球市场规模约 5 亿元，公司现有收入约 1 亿元，每年保持十几个点的增速。
- 核心竞争优势：
  - 与大模型厂商为互补关系：大模型厂商提供引擎，公司提供完整的 IDE 产品解决方案，核心壁垒在于 IDE 内核和行业 know-how，国内具备完全自主知识产权的商业化 IDE 产品体系的公司极为稀缺，底层能力需要长周期技术积累，大模型厂商短期无法复制。
  - AI 时代 IDE 价值重估：CLI 与 IDE 为面向不同场景的互补形态，IDE 是 AI 工作的最佳载体，同时满足非专业开发者的可视化需求、企业客户对代码安全、审计追踪、团队协作等刚需，公司采取 IDE+AI、AI+IDE 的双线产品战略。
- 算力储备：公司不需要大模型训练算力，仅需推理算力，公司原来老业务云服务有算力储备，当前算力可支持约 50 万用户使用，后续将根据用户增长情况择机扩展算力。

## 3.固件业务 (BIOS/BMC)

- 行业驱动因素：
  - 2026 年数据中心 CPU 需求明显回升：AI 训练的强化学习环节需要大量 CPU 完成编译验证、工具调用和物理仿真，AI 推理侧 Agent 模型、RAG 集群等任务也主要依赖 CPU 处理；英特尔已将晶圆产能从 PC 转向服务器，服务器总量增长将直接扩大 BIOS/BMC 市场空间，同时 GPU 服务器需要更复杂的 BIOS 固件，单台价值量也会提升。
  - 若 CPU 与 GPU 配比从 1:4 提升至 1:1，BIOS 出货量预计将与 CPU 出货量同步增长。
- 公司增长逻辑：
  - 受益于国产芯片市占率提升：国产 CPU 绝大多数采用公司的 BIOS 产品，若国产芯片市占率明显提升，公司 BIOS 市占率将同步提升。
  - 公司是全球四大英特尔 BIOS 供应商之一，也是中国大陆唯一的英特尔 BIOS 供应商，受益于供应链安全趋势，国内部分头部厂商已开始将公司作为 BIOS 二供，逐渐替代美国厂商 AMI 的部分份额。
  - Bios/BMC 高度挂钩 CPU 出货量，若 AI 趋势下 CPU 出货量大增，公司的 Bios/BMC 的销量也将同步大增。
- 业务现状：2026 年固件业务受益于以上增长逻辑，也将延续向好趋势。

#### 4. 鸿蒙跨端业务

- 研发进展超预期：原预计 2026 年 Q3 推出的鸿蒙跨端产品，大概率将提前至 2026 年 Q2 正式发布。
- 商业化进展：目前正在开展第一批大厂客户的鸿蒙跨端项目，相关业务进展预计在 2026 年 Q2-Q3 逐步体现。

#### 5. 财务相关说明

- 毛利率变动：2026 年 Q1 毛利率有所下滑，主要系收入结构变化，当前毛利率约 50% 的 EazyDevelop 收入快速增长，占总营收比例达 30%；后续伴随产品提价效应显现，EazyDevelop 毛利率将逐步提升，带动整体毛利率回升。
- 费用规划：整体人员费用保持稳健可控增长，资源将向 AI 编程、鸿蒙跨端等核心业务的研发和商业化团队倾斜。
- 投资收益：公司之前投资的 CPU 等科技类的一级市场公司陆续 IPO，2026 年 Q1 报告期投资的其它非流动金融资产增值产生约 3100 万元，后续还将有更高额的投资收益计入财报，为研发和基础设施投入提供支撑。

#### 6. 股权激励业绩目标

- 股权激励目标：公司对完成 2025 年股权激励计划的 26 年业绩考核指标（IDE 业务目标实现 2.8 亿元收入、1.4 亿元净利润、15 万用户数）有信心。

- 全年业绩展望：固件业务受益于 CPU 产业趋势和国产化市占率提升以及部分头部公司将 AMI 订单逐步转向我们，全年来看仍将继续增长，AI 编程业务快速发展，鸿蒙跨端业务超预期推进，叠加投资收益贡献，2026 年主营业务收入和净利润均将实现良好增长。

## 二、投资者提问交流

**Q: AI 编程产品 EazyDevelop 当前的用户数、订单数最新情况是怎样的？**

**A:** 截至 2024 年 12 月底 EazyDevelop 的用户数为 1.3 万人，当前用户数较该数字有非常明显的增加；公司正与江苏省共青团、江苏省工信厅等厅级单位合作举办 OPC AI 编程大赛，设置了共计 1000 万的奖金池，预计 2026 年二季度、三季度赛事期间将持续引入更多用户，具体最新数据可关注公司后续官方披露。

**Q: SnapDevelop 和 EazyDevelop 未来的推广步骤和预期是什么？**

**A:** 目前公司将 SnapDevelop 与 EazyDevelop 做了定位区分，SnapDevelop 现阶段优先在海外市场推广，后续进展会向市场披露。另外公司面向国内推广的产品 EazyDevelop 业务增长速度较快，2026 年一季度该部分业务收入接近 2600 万元。

**Q: 公司鸿蒙跨端相关产品的研发进展、后续商业化节奏和规划是怎样的？**

**A:** 鸿蒙跨端业务推进进度明显超预期，原预计 2026 年三季度推出的产品，目前大概率可以在 2026 年二季度面世；目前该产品已经在开展第一批互联网大厂客户的项目落地，后续相关进展可关注公司正式披露信息。

**Q: EazyDevelop 2026 年 3 月套餐提价后用户数量增长有何变化？此次提价对 IDE 业务毛利率有何影响，预计 2026 年 IDE 业务整体毛利率处于什么水平？**

**A:** EazyDevelop 在 2026 年 3 月下旬推出 EazyBot 功能后用户数有明显提升，基于该情况公司进行了套餐提价，同时 4 月份公司联合江苏省共青团和工信厅启动 AI 编程大赛，目前来看 4 月份用户数增速比 3 月份套餐提价前更快。毛利率方面，EazyDevelop 此前毛利率为 50% 左右，提价后毛利率将逐步上行；PowerBuilder 产品毛利率为 80% 多，未来仍有提升空间，该产品全球市场规模约 5 亿元，公司目前已取得 1 亿多元收入，仍保持每年十几个点的增速。

**Q: 公司 IDE 产品 PowerBuilder、SnapDevelop、EazyDevelop 相较模型厂商开发的 IDE 产品有哪些差异化优势? EazyDevelop 调用开源模型提供的能力, 与模型厂商调用自有模型提供的能力效果有什么差别?**

**A:** 公司与大模型厂商并非竞争关系, 而是互补关系, 以汽车来举例, 大模型厂商提供的是发动机引擎, 公司相当于提供整车。公司的核心壁垒不在于模型层面, 而在于 **IDE 内核与行业 know-how**, 当前全球主流 IDE 内核仍由微软、JetBrains 等海外厂商主导, 国内具备完全自主知识产权的商业化 IDE 产品体系的公司较为稀缺, 这类底层核心能力需要长周期技术积累, 不是大模型厂商短期可以复制的。同时公司部署的开源模型和大模型厂商的自有模型, 在模型端效果基本相同, 但公司在 harness 架构上做了多种优化, 相比大模型厂商直接提供的技术多了一层业务端整合, 服务能力进一步提升。另外 PowerBuilder 是公司独有产品, 目前全球仅公司在持续维护, SnapDevelop 目前在海外推广, 近期在做产品迭代。

**Q: 如何看待脱离 IDE 环境改用命令行交互的趋势? IDE 在 AI 时代是否还是刚需?**

**A:** CLI 命令行工具与 IDE 并非非此即彼的关系, 而是面向不同用户群体和场景的互补形态, CLI 更适合资深开发者和自动化场景, IDE 则面向更广泛的开发者群体。AI 时代下 IDE 不仅不是多余的, 反而更加重要, 核心原因包括三点: 一是 AI 需要工作场域, 无论是代码审核、多文件编辑调试还是部署, AI agent 都需要结构化环境承载和展示工作结果, IDE 是最佳载体; 二是 AI 趋势下编程门槛持续降低, 越来越多非专业开发者通过描述需求生成代码, 这类用户更需要 IDE 的可视化支撑; 三是企业场景对**代码安全、审计追踪、团队协作、权限管理**有严格要求, 这类功能只有 IDE 能够系统性提供。公司判断 AI 时代 IDE 不仅是刚需, 还将迎来价值重估, 公司的 IDE+AI 和 AI+IDE 的双线战略正是基于该判断推出, 两者互补构成完整产品体系。

**Q: 公司在 ai 编程领域是否有更大的拓展空间?**

**A:** 公司在鸿蒙跨端和 AI+工业制造领域有独特优势, 关于这两大垂直市场, 公司的 ai 编程产品有望拥有更多的市场份额。

1) 公司是鸿蒙生态的核心合作伙伴, 预计 Q2 将推出鸿蒙 KMP (Kotlin Multiplatform) 跨端开发框架。我们的 Eazydevelop 已经率先完成对该框架的支持适配, 帮助开发者实现"一套代码、多端部署"的效率跃升。我们看好鸿蒙生态设备数量持续增长、原生应用加速扩展, 基于 KMP 框架的跨端开发需求将持续释放。使用鸿蒙 KMP 跨端架构的开发者在选择 AI 编程工具时有望优先使用我们的 EazyDevelop。

2) 在 AI+工业制造领域，工业制造场景对代码安全、审计追踪、团队协作、权限管理有严格要求。公司 AI 编程产品基于自研 IDE 和行业 Know-how 的优势在上述四个维度具备系统性提供能力，这使得公司 AI 编程产品在工业制造行业具备差异化竞争优势，可以提供面向企业级安全合规需求的系统性解决方案。这一点也与政策扶持方向精准呼应，有望在制造业数智化转型加速期中获取先发优势。

**Q: 英特尔提及未来 CPU 与 GPU 配比可能达到 1:1，公司的 BIOS 业务是否会因此受益？**

**A:** 该趋势对公司的 BIOS、BMC 业务确实是潜在正面因素，核心逻辑如下：第一，行业需求层面，**2026 年数据中心 CPU 需求正明显回升**，驱动因素包括 AI 训练中强化学习对 CPU 需求激增，RL 训练闭环需要大量 CPU 并行完成代码编译验证、工具调用和物理仿真，同时 AI 推理侧 Agent 模型兴起，RAG 集群、Agentic AI 频繁调用 API、搜索互联网、查询数据库的任务也主要依赖 CPU 处理，英特尔已将晶圆产能从 PC 转向服务器应对需求回升，将带动数据中心 CPU 服务器部署量提升。第二，业务关联层面，每一台 CPU 或 GPU 服务器都需要 BIOS 和 BMC 固件实现系统初始化、硬件管理、远程运维，**服务器总量增长将直接扩大 BIOS、BMC 固件的市场空间**，同时 GPU 服务器需要更复杂的 BIOS 固件，**单台服务器的固件价值量也会提升**，叠加国产信创趋势，公司固件业务板块将持续向好，2025 年公司固件业务已保持稳健增长，毛利率同比提升，随着全球数据中心建设持续扩张和 AI 驱动的 CPU 需求回升，公司对固件业务前景持乐观态度。第三，量化关联层面，BIOS 出货量基本跟随 CPU 出货量变化，若 CPU 与 GPU 配比从 1:4 变为 1:1，CPU 放量至原有四倍，BIOS 大概率也将实现四倍左右的增长。

**Q: 公司 2026 年一季度现金流增速快于收入的主要原因是什么？一季度毛利率有所下滑的原因是什么，后续毛利率如何展望？**

**A:** 现金流增速快于收入的原因是：公司现金流回款一季度通常处于较高水平，部分政府项目集中在一季度回款，因此一季度现金流增长高于收入。毛利率下滑的原因是：收入结构变化，处于研发和推广期的 IDE 产品 EazyDevelop 一季度增速较快，实现收入 2584 万元，**占总收入比重达 30%**，而该业务当前毛利率约 50%，低于公司其他业务毛利率，因此拉低了整体毛利率。后续毛利率展望：**毛利率将持续回升**，公司 1-2 月对 EazyDevelop 开展了 5 折促销，3 月起已恢复原价并且 3 月底提价一次，后续季度 EazyDevelop 的毛利率会有所提升，带动整体毛利率改善。

**Q: 公司后续伴随新业务发展，费用端投入和费用率走势如何？**

A:后续随着鸿蒙跨端、EazyDevelop 等新业务发展，会有包括大赛奖金、活动经费在内的相关投入增加，将结合业务进展合理管控费用投放。

Q: 公司当前的算力是否充足?

A: 公司当前算力比较充足。公司业务模式与大模型公司不同，不需要训练大模型的算力，仅需要推理算力，公司传统主业包含云服务板块，在宜兴本部配有算力中心，当前设计算力可支持约 50 万用户使用，后续会根据用户数变化，择机扩展算力。

Q: 公司 2026 年 BIOS 以及 BMC 主业的发展展望是怎样的?

A: 2026 年 BIOS/BMC 业务预计会有较好的发展，主要基于三点逻辑：第一，国产芯片市占率提升，当前国产芯片绝大多数都采用公司的 BIOS 产品，若国产芯片市占率明显提升，公司 BIOS 市占率也会同步提升；第二，公司是英特尔全球四大 BIOS 供应商之一，也是中国大陆唯一的英特尔 BIOS 供应商，当前市场传闻英特尔架构调整后 CPU 和 GPU 的占比可能从 1:4 变为 1:1，BIOS 出货量与 CPU 出货量同步，CPU 放量将带动公司 BIOS 出货量明显增长；第三，受地缘冲突风险提升影响，国内厂商更加重视供应链安全稳定，部分使用美国 AMI BIOS 产品的头部厂商开始将公司作为 BIOS 二供，会有部分订单转移至公司。综合来看，2026 年 BIOS/BMC 业务会有不错的表现。

Q: 公司 2026 年全年的费用管控和整体业绩规划是怎样的?

A: 费用方面，整体人员费用将保持稳健可控的增长，资源和人员会重点向 AI 编程产品、鸿蒙跨端的核心研发和商业化团队倾斜。业绩层面，全年整体业务向好，董事会已制定明确的预算目标：第一，传统 IDE 业务 Power builder 保持稳定增长；第二，AI 编程业务预计将大幅增长，我们对整体 IDE 业务完成 2026 年股权激励目标，即 2.8 亿元收入、1.4 亿元净利润、15 万用户数有信心；第三，鸿蒙跨端业务进展超预期，原计划 Q3 推出的产品大概率提前至 Q2 正式推出，目前正在开展第一批互联网大厂 APP 的鸿蒙跨端项目，相关收入预计在二季度或三季度体现；第四，2026 年将有较高的投资收益体现在财报中，Q1 报告期投资的其它非流动金融资产增值产生约 3100 万元，后续还会有更高的投资收益到账，为公司研发投入和基础设施建设提供支撑。综合主营业务和投资收益，预计 2026 年公司收入和净利润都会有可观的增长。

Q: 公司 2026 年一季度 IDE 业务同比增长 91%的原因是什么?

A: 2026 年一季度传统业务受订单季节性影响，去年 Q1 有一笔约 2000 万的订单集中落地，今年 Q1 没有对应的同规模季节性订单，导致传统业务同比减

少约 2000 万。但公司战略重心之一的 AI 编程产品 EazyDevelop 一季度实现近 2600 万元收入，直接带动 IDE 业务同比增长 91%。