

证券代码：603986

证券简称：兆易创新

兆易创新科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

调研日期： 2026年4月29日	调研时间： 20:00-21:00
调研地点： 线上	
接待人姓名及职务： 副董事长、总经理：何卫，董事、副总经理：胡洪，副总经理、财务负责人：孙桂静，副总经理：李宝魁，董事会秘书：董灵燕	
来访人员 AceCamp International Limited、BAKEWELL ALPHA FUND、Decent Capital、EAST CAPITAL ASIA LIMITED、Neuberger Berman Asia Limited、Point72 Hong Kong Limited、百嘉基金管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司、贝莱德资产管理北亚有限公司、博道基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、财信基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、淡水泉(香港)投资管理有限公司、道富环球投资管理亚洲有限公司、德邦基金管理有限公司、方正富邦基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、高盛资产管理(香港)有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、观富(北京)资产管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、宏利基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、金信基金管理有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、农银汇理基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、磐石资产管理有限公司、青骊投资管理(上海)有限公司、融通基金管理有限公司、瑞士百达资产管理(香港)有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、申万菱信基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、万家基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、易方达基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、永赢基金管理有限公司、长安基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、中国诚通基金、中国人保资产管理有限公司、中欧基金管理有限公司、中银基金管理有限公司等 395 方机构及个人投资人	

调研活动主要内容：

一、 开场致辞

2026年第一季度，受益于存储行业供给紧缩，价格进一步上行，公司业绩表现亮眼，单季度实现营业收入同比增长119.38%至41.88亿元，环比增长76.6%；归母净利润同比增长522.79%至14.61亿元，环比增长158.7%；此外，得益于存储产品涨价的拉动，公司2026年第一季度的毛利率环比提升12.17个百分点至57.08%。

2026年第一季度，公司主要产品线经营情况如下：

（一）利基型DRAM及定制化存储业务

由于海外大厂的退出，利基型DRAM行业面临严重的供给紧缩，合约价已经持续上行约1年。2026年第一季度，公司利基型DRAM业务收入实现环比强劲增长，其对公司总收入的贡献相应提升至三分之一左右。价格方面，虽然在供给紧张背景下议价周期已经有所缩短，但公司希望与客户保持长期、良好的合作关系，并不追求激进涨价。

公司已于2026年3月底披露日常关联交易额度预计公告，公司2026年预计从长鑫集团采购代工DRAM金额约57亿元人民币，较2025年实际发生的11.8亿人民币采购金额大幅提升，主要源于公司自身料号演进，以及行业整体明显供不应求背景下晶圆代工成本相应提升，公司与长鑫集团的关联交易定价公允。晶圆代工会有生产周期，同时公司采购晶圆代工产成品会适当构建安全库存，因此，于今年采购代购的晶圆预计不会在本年度内全部售出。

在市场供给紧张背景下，公司预计利基DRAM产品在2026年有望继续攀升；2027年之后，随着利基DRAM市场主要产能边际增加，价格可能进入高位震荡阶段，不排除会从峰值向下适当回归，但仍将维持在较高的价格区间。公司保持较快的研发迭代速度，今年的两款新料号产品（LPDDR4小容量产品、D4 8Gb新制程的产品）已经在年初完成流片，如后续的测试和送样环节进展顺利，有望在今年下半年进入量产阶段。

定制化存储解决方案进展顺利，预计今年围绕汽车座舱、AIPC、机器人等端侧AI领域将迎来部分项目的量产，从而贡献数亿元人民币的营收。

（二）Flash业务

2026年第一季度，公司NOR Flash业务收入实现环比良好增长，主要源于销量环比较好增长，公司在汽车、光模块、端侧AI、国内服务器等领域的份额实现较

快提升。今年一季度，NOR Flash价格继续保持温和上涨，在供应偏紧的背景下，预计这一趋势在全年仍将延续，进而带动公司NOR Flash业务毛利率的稳健提升。

公司SLC NAND Flash业务在一季度收入环比亦强劲增长，其收入占公司总收入的比重大幅提升，一方面，2D NAND市场面临显著供给短缺，产品价格陡峭上行；另一方面，受益于产能的适度增长，产品销量环比增长约25%。此外，公司SLC NAND Flash业务的客群结构进一步优化，如8Gb SLC NAND Flash已于近期向海外TV客户送样。

（三）MCU业务

2026年第一季度，公司MCU业务收入环比大幅增长。今年，公司将继续推动产品料号升级，拓展AIMCU产品线，并计划推出集成NPU的AIMCU产品，主要面向自动化、数字能源、AIoT等下游客户。产品价格方面，由于行业整体面临供应链成本上涨的压力，公司MCU产品也不得不普遍和客户沟通涨价。在营收上，预计今年将维持约20%相对稳健的同比增长。

（四）其他产品线

模拟业务方面，公司控股子公司苏州赛芯经营稳健，本季度实现营收约6,500万元，毛利率稳定在50%以上；公司自有模拟业务实现收入接近2,000万元，环比增长15%。

公司传感器业务在本季度的收入环比下滑，主要是下游需求不佳的影响。

（五）2026年经营展望

2026年，公司将继续坚持以市占率为中心的目标，把握存储行业周期上行的机遇；同时积极拥抱AI，推动定制化存储解决方案逐步落地。

Flash业务方面，公司将把握NOR Flash供给紧张带来的市场份额提升机遇，在国产服务器、汽车电子、端侧AI等领域持续提升份额，也会努力抓住海外市场份额提升的机会，在PC、汽车、消费电子等领域持续耕耘。公司将积极把握2D NAND市场大厂退出带来的市场份额提升机遇，积极研发更高存储密度的产品，期待2D NAND中期成为公司新的增长引擎。

利基DRAM业务方面，在本轮缺货周期中，公司不单纯追求短期毛利率的提升，相比之下更加重视与优质客户构建长久稳定的战略合作关系，包括：TV客户、工业类（如电力）客户、AI相关应用等。公司积极推进料号演进，在今年下半年将实现LPDDR4小容量产品、新制程DDR4 8Gb产品的量产，并开启LPDDR5小容

量产品的研发。

MCU方面，公司将继续强化在汽车、工业、白电、光模块、机器人等领域的布局，推动各类产品规划的稳步落地。

二、问答环节

问题 1、公司一季度分产品线的情况？ DRAM 是否为主要增长的产品线？

回答：本季度存储行业仍处于供应紧张局面，公司各类存储产品均受益于缺货而量价齐升。DRAM产品实现了环比翻倍以上的增长，公司将积极推进新产品研发，同时在供应短缺情况下和优质客户建立长期合作关系，为未来持续增长打下基础。NOR Flash受益于下游服务器、汽车等领域需求的拉动，叠加价格温和上涨，收入环比良好增长；SLC NAND Flash在海外大厂加速退出2D NAND的背景下，面临显著缺货局面，产品价格高增，收入环比强劲增长。

MCU收入环比大幅增长，源于工业、消费电子及汽车等多领域需求的带动。部分新兴行业，如AI周边、新能源周边及一些创新型消费产品需求强劲。同时，客户在正常补库存。公司预计今年第二季度将延续这一趋势。

传感器业务领域竞争相对激烈，总体表现平淡。

模拟业务方面，公司控股子公司苏州赛芯和公司自有模拟业务的经营稳健。

问题2、公司NOR Flash产品与AI服务器相关的营收占比情况？

回答：公司NOR Flash产品营收中，消费类占较大的比例。随着端侧AI的发展，与此相关的产品市场渗透率在逐步提升。AI服务器是比较确定的增量市场，公司会持续进行市场开拓。

问题3、一季度公司汇兑损益情况？

回答：本季度美元兑人民币的汇率波动对公司产生了一些汇兑损失，但金额占公司利润总额的比例较小。公司在风险可控的前提下，适时开展外汇套期保值业务，防范汇率大幅波动带来的负面影响。

问题4、目前存储还处于供给短缺的状态，公司对后续毛利率的展望？

回答：随着存储产品供给短缺，公司存储业务在过往几个季度的毛利率有持续改善，其中包括存储产品代工等成本上涨在时间上滞后于产品售价上涨的因素。本年度，公司预计利基DRAM及SLC NAND Flash会维持价格上涨的趋势，NOR Flash产品价格也会持续温和上涨，但未来随着产品价格逐渐趋于平稳，叠加供应

端成本的逐渐上行，存储产品毛利率会达到相对平稳的状态，甚至会有适度回落的情况。

问题5、在目前产能紧张的情况下，公司对不同DRAM料号的产能分配策略？

回答：公司DRAM业务当前的经营策略是产品结构端及市场端的优化。在产品结构上，公司将以DDR4和更大容量DDR4（8Gb）为主，后续将量产的LPDDR4也会偏重更大容量（如2GB）。在市场端，公司将侧重于技术门槛高并稳定的市场。公司DRAM产品中，DDR3的营收占比会越来越小，直到停止出售DDR3产品。

问题6、公司在平面NAND产品的规划？预计2026年的产能情况？

回答：公司已耕耘平面NAND市场超过十年，虽然过去十多年平面NAND市场情况并不是特别好，但公司坚持技术和产品的持续迭代。从2025开始，由于AI需求的爆发，国际头部厂商将其产能转向价值更高的3D NAND等其他产品线，平面NAND出现了明显的供应短缺。在此背景下，公司基于多年的积累，产品料号已非常齐全（包括串口及并口产品，容量覆盖1Gb到8Gb），在利基市场迅速打开了局面。

因为过去多年的市场低迷，公司供应商在平面NAND的产能有限。从2025年下半年开始，公司与产能供应方均认为未来平面NAND会是非常大的增量市场，因此双方在积极谋划扩张产能。由于产能的扩张需要较长的周期，今年会有持续但缓慢的产能增长，2027年的产能将会继续提升。

问题7、公司定制化存储业务目前的进展情况？

回答：定制化存储业务目前进展顺利，公司和客户的项目均在按计划推进。预计今年在包括汽车座舱、端侧AI等市场的一些项目将实现量产，并贡献数亿元人民币的营收。

问题8、目前标准接口的DRAM产品价格已有大幅的上涨，公司定制化存储产品是否也是同样涨价？

回答：定制化存储的业务模式与标准接口型存储的业务模式不同，定制化存储产品是与客户共同协作开发。公司定制化存储产品价格与标准接口型存储价格有关联，但并不是同样的议价模式。

问题9、目前各应用领域（消费、工业、汽车等）的景气度情况？

回答：不同应用领域需求并不一样。AI行业需求非常旺盛，相应AI端侧应用的需求也是非常强劲。工业领域在过去几年经历了需求从比较低迷到相对平稳，

目前迎来复苏。新能源等产业的需求是比较强劲的增长。汽车行业需求保持平稳，但智能化水平在提升，单车对芯片的需求在增长。此外，部分行业受到存储芯片涨价的影响，成本大幅上涨，需求有所抑制。

问题10、公司在平面NAND，包括MLC产品的规划？公司在平面NAND市场的市占率目标？

回答：公司NOR Flash业务目前是全球排名第二，中国大陆排名第一，全球市占率约20%，目标是进一步提升市场份额到25%甚至30%。2D NAND业务方面，由于行业头部厂商的逐渐退出，公司的远期目标是力争全球前二甚至第一名。公司现有产品线覆盖1Gb至8Gb，后续会延续产品迭代，开发更大容量的产品。在MLC产品方面，公司在积极跟进市场供需变化等情况，尚待更清晰的规划。

问题11、SLC NAND Flash价格经历了快速的上涨，公司对后续价格的判断？

回答：从大趋势看，很多更大容量的系统方案在向2D NAND转移，需求在强劲增长，2D NAND供应缺口非常大，供需失衡的态势还在加剧。中长期来看，供应还是非常紧张，价格可能还会持续上行趋势。

问题12、公司对MCU涨价的看法？

回答：MCU的产品价格经历了较长时间的下行，行业基本处于无库存的状态。今年第一季度，随着供应链成本的上涨，公司不得不与客户普遍商谈涨价。同时，客户也在普遍调整库存策略以增加安全库存，且第二季度还会持续。

问题13、公司在AI MCU及机器人领域的产品布局及进展情况？

回答：AI MCU方面，公司在AI算法及解决方案领域已深耕近十年，目前已通过AI算法与现有MCU产品结合的方式服务了多行业客户的AI相关需求，典型应用包括光伏市场的AI拉弧检测等。同时，公司正在根据特定市场客户需求开发集成NPU的AI MCU产品，预计将于2027年陆续发布。此外，公司在AI周边领域也有深入布局，包括AI服务器数据中心周边的光模块、数字电源，以及AI 玩具等领域。

机器人是公司重点发力的领域，公司GD32 MCU已全面覆盖机器人的手臂和腿部关节、灵巧手、通信节点、电源管理、IMU与传感器、编码器等场景，产品具备高性能、低功耗、极致小型化、高可靠性的特点，深受机器人客户认可，近期在北京举行的人形机器人马拉松比赛中，多数参赛机器人都采用了公司的MCU产品。公司还有多个针对机器人领域的MCU新品即将发布。

问题14、公司LPDDR4 2GB等大容量利基型DRAM产品的量产时间？这种比

较大容量的利基型DRAM，国外大厂比较少供应，公司产品推出后能否显著提升市场份额？

回答：公司LPDDR4 2GB产品目前研发进展顺利，处于验证和工程样片阶段，预计于2026年Q2进入客户送样阶段，2026年下半年实现量产。当前该类产品的国际大厂已较明确退出相关产能，Tier 2供应商供应不足。2026年，公司的DRAM产能有限，现阶段是用有限产能服务长期合作客户，长期目标是成为利基市场中大容量产品的主要供应商。

问题15、公司采用Fabless模式布局2D NAND，从工艺开发、客户认证到量产的时间周期大概是多久？该模式和IDM模式相比竞争优劣势如何？

回答：存储芯片行业产能转移趋势清晰，国际大厂在推进更先进的产品形态、工艺制程后，会逐步关停或转移成熟产品线，产能逐步向Tier 2 IDM以及Fabless模式转移。EEPROM目前已经没有IDM模式，NOR Flash及SLC NAND Flash也在延续这个趋势。

利基市场中，IDM和Fabless模式没有绝对的优劣，Fabless模式的产能弹性更大，可发挥代工厂的产能规模效应，各自专注产品设计和工艺开发。目前该产品新进入者的成本结构相近，竞争核心是产品定义、开发、品质管控等综合能力。公司已在NOR Flash领域验证了Fabless模式的竞争力，相信在SLC NAND领域也适用。2D NAND大容量产品的工艺平台开发和产品开发难度很高，从开发到成熟量产需要若干年时间。

问题16、目前代工产能的供给状态？对后续代工价格的看法？

回答：从2024年下半年开始，上游主要晶圆厂已实现满产，2025年至今，产能无松动迹象。AI需求强劲增长，带动周边芯片及器件需求大幅提升，叠加原材料供应紧张的影响，当前从晶圆代工到封测的全产业链产能均处于紧张状态。供应端价格方面，目前部分工艺节点已完成一轮涨价，后续其他工艺节点涨价趋势明确。

问题17、公司MCU产品在光模块、电源模块领域的应用、客户导入情况如何？当前相关领域的MCU国产化替代机会是怎样的？

回答：光模块和电源模块领域均是公司重点布局的方向。在光模块领域，公司MCU产品有从低速到高速光模块的全面布局，在国内光模块市场市占率较高，行业内客户基本都在使用公司GD32 MCU产品。电源模块领域，公司近期陆续推

出相关新产品，虽然市占率不及光模块领域，但已有产品陆续导入头部知名客户。目前国内光模块市场的MCU已基本完成国产化替代，电源模块领域的MCU国产化替代仍在推进中，公司为国产化替代第一线的厂商。

问题18、当前大陆地区NOR Flash的产能扩张幅度和节奏是怎样的？NOR Flash的价格后续会呈现什么走势，何时会进入相对平稳的阶段？

回答：公司持续和供应商伙伴稳步推进NOR Flash的产能扩张，由于产线设备重新配置需要一定时间，产能处于稳定提升过程中。行业内没有看到友商有非常明显的NOR Flash产能提升计划，整体产能保持平稳状态。需求方面，NOR Flash的需求增长幅度不及SLC NAND，当前整体供求关系处于适度偏紧的状态，价格呈现温和上涨的趋势，预计2026年会延续该温和上涨的趋势。公司将持续跟进市场价格变化情况。