

证券代码：300223

证券简称：北京君正

## 北京君正集成电路股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20260330

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	招商电子：谌薇；开源证券：陈凯；美林：沈岱；瑞银证券：赖咏惟；等等。
时间	2026年3月30日
方式	线上电话交流会
上市公司接待人员姓名	总经理刘强、董事会秘书张敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、存储产品今年的产能情况如何？</p> <p>今年存储行业整体产能紧张，尤其是 DRAM，这一轮产能被更多地投向了 HBM，而新产能释放需至少一年半以上。目前我们的 DRAM 供应主要有四家晶圆厂，其中一家是力积电，其余三家因保密约定无法披露具体名称，当前产能可支撑公司今年销量实现一定增长。我们从 2024 年起已提前加大备货，2025 年底存货将近 30 亿元，其中大部分为存储产品，显著高于上一轮周期；公司存储芯片目前采用季度分货机制保障供应稳定性，但无法完全满足全部市场需求，公司也会持续加强与上游大厂沟通以争取更多产能。</p> <p>2、存储芯片的毛利率情况如何？DRAM 是否还会继续提价？</p> <p>存储芯片毛利率自 2024 年四季度起基本处于稳定状态，2025</p>

年前三季度有一定波动，主要跟台币升值也有一定关系，2025 年四季度随着台币汇率的回落已有一定恢复，2025 年存储周期基本没太反映在收入中，存储周期主要从 2026 年开始，所以预计 2026 年四个季度毛利率将逐季改善，涨价效应将逐步反映在收入、毛利率及利润中；预计汽车、工业类的 DRAM 价格将继续上调，每季度预计都会有执行新价格的情况。

**3、贵公司整体在 2026 年一季度的价格涨幅情况如何？二季度价格涨幅预计处于怎样的量化区间？**

2026 年一季度执行新价格的部分，主要是去年 Q3、Q4 上调的报价，其国内价格涨幅较大，海外相对来说会慢一点，幅度也会小一点。由于公司 DRAM 产品的料号比较多，不同客户、不同料号的涨价幅度存在差异，较难统计统一的平均涨幅。整体来说，就国内市场而言，根据产品的不同，有些产品涨价幅度较大，有一倍多的，也有涨价幅度小的，例如二三十个点。海外相对幅度会小一些。一季度公司也对二季度的部分价格进行了调整，二季度整体延续涨价的趋势。

**4、能否介绍一下 Flash 存储器在国内外市场的调价情况、涨价幅度差异以及当前供需和产能状况？**

Flash 国内在去年三四季度开始陆续调价，海外则主要在今年一季度开始调价；整体来看，Flash 涨价幅度小于 DRAM；目前 Flash 整体需求情况不错，我们的 Flash 产能也充足，预计今年应该会有比较好的成长性。

目前 Flash 在 AI 服务器、光模块这个领域需求很好，尽管现在光模块、AI 服务器占我们整个 Flash 的收入比例还不大，但今年客户需求的增长很快，我们觉得这块业务未来还是挺值得期待的。

**5、贵公司预计明年产品还会继续提价，这一判断是否主要基于当前产能状况？**

消费市场到目前为止，涨价幅度已经很多了，车规市场涨价相对比较晚，幅度也没那么大，相对来说会是一个更长的涨价周期。另外，我们有一些海外的大客户，去年中已经签订了长协，由于这

些客户往往在市场降价的时候，他们也不会要求跟着市场降价，也会遵守协议，所以除非今年成本上低于了我们预期的毛利率，否则我们还是会在一定范围内执行协议，我们会在明年对他们明年的价格进行上调，这些客户明年的价格都会是上涨的。

涨价的时候，我们当然会希望尽量保证公司有更好的收益，但对于长协的客户，我们只是涨的晚一些，但降价也会晚，我们相当于拉长了整体的一个涨价周期。在这种情况下，我们今年每个季度，以及明年，都会有客户对不同的 DRAM 产品进行价格上调。

**6、我们的车规级的客户占比较大，今年大家可能会预期像一些消费类的需求会有一些承压。不知道我们的目前的客户群体当中，他们在整个需求量的角度上，是在一个增长态势，还是同比持稳，还是怎样？**

就存储涨价的部分，从成本方面对汽车产业来说影响没那么大。因为整个 BOM 成本里面 memory 占比没那么大，但有另外一个影响，就是 Tier1 厂商确实压力比较大。现在一些小的 Tier1 厂商可能很难拿到货。我觉得可能对汽车产业的影响更多的是整个 DRAM 的供应量能不能满足车规客户需求。现在一些主要友商减少了对车规客户的支持，有很多客户找到我们希望我们供货，我们也无法满足所有的需求，只能是选择一些优质客户进行部分支持。

涨价当然对所有的 DRAM 供应商都是很好的一个机遇，但公司真正的长期成长动力不是涨价，而是在这一轮涨价中我们能够收获什么。比如在这一轮涨价里面，友商基本上主要面向消费，大家会看到，不同于其他友商，ISSI 在这一轮中坚持给车规客户提供长期稳定的支持和服务，会有更多的客户看到 ISSI 的价值，这一轮周期过后，我相信 ISSI 在行业市场会有更好的品牌影响力。

**7、当前这一轮周期下，公司资产负债表健康，除依靠扩大产能和涨价外，是否有计划利用初期优势扩展或整合更多资源，例如扩充研发团队、进入毛利更高的领域或产品？**

公司正在利用这轮周期积极整合资源，我们从去年起一直在扩充 DRAM 研发团队，新增了国内 Flash 的研发团队；同时我们也在

积极地借这一轮周期来重点增强公司在汽车、工业等行业的市场优势。根据沙利文的报告，从 2024 年的统计数据来看，我们在车规 DRAM 市场份额位列全球第四，前三分别是美光、三星和南亚，美光 40%多，三星、南亚和 ISSI 的份额都是十多个百分点。我觉得这轮周期后，公司在车规 DRAM 市场份额一定会有所提升。我们希望能够利用这一轮周期扩大我们的产业影响力，提升我们的品牌优势，这也会更有助于未来我们得到更多 Fab 厂的支持。长期以来，我们和主要合作伙伴保持了很好的合作关系，在产能紧张的时候，我们往往也能够获得他们很好的支持，而在周期下行的时候，由于我们的市场相对稳健，我们仍然可以给上游合作伙伴相对稳定的订单，这对他们也是非常重要的。

#### **8、存储芯片晶圆厂本轮涨价幅度是多少？**

各晶圆厂涨价幅度不同，有的厂商涨幅高一些，有的还好；由于我们在去年年中前后和一些晶圆厂签订了长协，那时候晶圆价格还比较低，这轮周期中，价格上涨也是比较合理的，当然涨价成本我们也会向下游传导，通常我们会有一定的超额毛利率。

#### **9、公司车规级存储产品从客户下单到交货通常需要多少周时间？**

交货周期因客户类型和合作模式而异，海外及一些大客户往往签订年度协议；国内客户有一些长协，也有相对短一些的。这次存储周期中，因为 DRAM 供应非常紧张，所以交货周期有一定调整，现在一般是客户提前下订单，我们按季度分批交付，比如我们一季度已经提前分完了第二季度的货，有些客户一季度下的订单可能得分到三季度了。

#### **10、一季度涨价会在哪个季度体现业绩？**

对于国内客户，一季度涨价通常在二季度体现；海外客户情况复杂一些，有些客户价格谈判时间需要更早，因此可能在二季度，也可能在三季度体现。

#### **11、公司是否提供了 2026 年的收入指引？**

公司无法提供 2026 年具体的收入指引，但由于公司存储芯片

	<p>主要面向行业市场，对于行业的 DRAM 来说，2026 年才是周期真正的开始，目前 DRAM 产品市场需求非常旺盛、价格预计会持续上涨；Flash 目前看起来趋势也很好，而且 Flash 产能较为充足；SRAM 预计会相对平稳，所以总体来说 2026 年存储芯片的业务预计会有很好的成长性。</p> <p>计算芯片因为有叠封的 KGD，随着原材料涨价，现在价格也涨了，涨幅也不小，但由于 KGD 比较紧张，还不能确定计算芯片的量能否实现一定的增长。从整体来说，我觉得今年计算芯片还是可以保持一个比较好的成长性。</p> <p>预计公司全年来说营业规模、毛利率都有望实现很好的成长性。</p> <p><b>12、公司进行总结陈词。</b></p> <p>去年总体来说，只能说是经历了汽车、工业两年的周期下滑之后，呈现拐点的一年，存储周期在去年并没有太多体现，我想我们 26 年会有更好的表现。</p> <p>除了周期复苏、存储周期这些宏观环境方面，我们自己在技术和产品上的布局，才是真正支持我们长期增长的更强的驱动力。我们后面会持续围绕端侧 AI 强力布局。存储方面我们不断地在增加新制程的产品；计算方面，我们在加大端侧算力的研发投入，增加 AI MCU 这个产品品类。新的技术和产品布局未来会成为我们一个更持久的成长动力。感谢各位投资者朋友们对我们一直以来的支持和关注。希望我们 2026 年通过更好的经营业绩回报大家。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 3 月 30 日