

证券代码：300223

证券简称：君正股份

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：20261027

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	招商证券：谌薇；华西证券：刘志来；国信证券：叶子；中泰证券：杨旭等
时间	2026 年 10 月 27 日
方式	线上电话交流会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：刘强 董事会秘书兼副总经理：张敏
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司如何看今年四季度及明年存储产品的价格走势？以及未来下游客户的市场需求情况？ 四季度存储价格整体呈上涨趋势，NOR Flash 大容量产品持续涨价，DRAM 因海外厂商涨价进度不一，部分客户涨价幅度较大，部分产品涨幅已收窄，总体仍然继续在涨价，预计四季度存储毛利率会继续增长。明年的价格目前无法给出明确预测，有可能会有一定涨价；目前与全球客户洽谈明年协议时，公司基本还是按照季度调价的方式，届时根据市场供求情况确定，目前来看 DRAM 供应仍然很紧张，Flash 供应也在趋紧。 目前来看，客户需求整体旺盛，尤其在汽车、工业等利基市场，因国际大厂逐步退出 DDR4、LPDDR4 等细分领域，大量需求转向公司；Flash 领域，汽车、工业市场需求很好，同时 AI 服务器领域需求强劲，从客户给我们明年订单的预测成长性来看还是非常好

的。

2、关于明年存储的产能情况如何？公司如何保证客户的产能？

在 DRAM 方面，由于全球产能整体紧缺，预计明年公司存储出货量将维持与今年相近水平；价格端受缺货影响，ASP 预计保持稳定或上行。公司也在积极寻找产能，或将通过预付款、融资租赁等各种方式努力保证供应。

在 Nor Flash 方面，客户明年的订单增长显著，目前客户希望能够签订长协以保证供应；供应链端公司紧密和工厂协同，有计划通过资金投入、签订长协等方式保证产能。在 Nand Flash 方面，因三星、美光已削减该领域产能，叠加终端需求旺盛，导致市场高度紧缺、价格年内涨幅接近十倍；公司已在 SLC、MLC 及小容量 Nand 领域做了大量工作以进行产能储备，相关产能预计将于明年下半年或 28 年陆续释放并投入市场。

3、公司在服务器领域的客户进展及明年业务展望？

今年公司在 AI 服务器领域取得显著进展，与 AI 服务器领域的主要厂商保持密切合作，目前已成为头部厂商的主要供应商；随着 AI 市场爆发，公司持续获得订单更新，预计在该领域明年会有更多增长。

4、AI 服务器客户切入的时点？收入占比情况如何？此外，公司在 AI 端侧的计算能力方面是否有新产品和应用落地？

AI 服务器领域的业务在 Nor Flash 中的占比没有对外披露数据，从今年上半年起收入快速增长，客户下单量与预测需求持续增长，公司已同步加强和供应商的沟通合作，以确保长期供应与产能保障，明年的增长将主要来自这个领域的头部厂商。

在 AI 端侧计算方面，公司已在智能视觉 SoC 领域完成小算力的布局，覆盖具备 AI 功能的智能化 Camera，包括 IPcam、运动相机、NB 笔记本摄像头等产品均已基本完成打磨；同时，公司正推进面向端侧大算力场景的芯片研发，目标支持 7B 及 11B 模型，相关产品明年逐步规划到位。还有就是围绕端侧 AI 算力芯片对 DRAM

的需求来提供不同带宽不同容量的解决方案。

5、在目前存储供给端紧张的情况下，公司明年在市场、客户及产品规划方面有什么战略布局？

公司当前战略聚焦于市场客户、产品能力和供应保障三大关键维度。在市场端，重点拓展 Nor Flash 领域，目前已切入 AI 服务器市场需求最旺的头部供应商；同时围绕 AI 存储开展前瞻性研发以把握新的机会。在供应端，Nor Flash 产能问题已基本解决，但 DRAM 产能仍受限，新增产能预计 2027 年后才能陆续到位，因此 2027 年 DRAM 增长可能主要还是来自价格提升。在研发端，持续强化研发力量，依托在上海、苏州等地新布局的国内研发基地，推动本土化研发能力提升，并由新团队拓展至新兴市场。

6、请拆分一下当前存储产品的结构占比，各产品的出货量和 ASP 的变化情况？

当前存储产品结构中，Flash 占比约 30+%，DRAM 占比约 50+%，SRAM 占比不到 10%。前三季度 DRAM 出货量同比增幅约 20%上下，由于我们面向的主要是行业市场客户，持续供应非常重要，所以我们会主动控制出货节奏以保障客户的长期供应，实际客户需求是远超该水平的，DRAM 收入增长主要来自 ASP 提升。Nor Flash 出货量大幅增长，主要驱动力为市场需求的增长，出货量在大幅增加，价格也有一定的提升，主要还是量的提升。

7、3D DRAM 目前已经基本完成研发，该产品面向的领域和场景？是否已经有意向客户接触？

我们实际已经和具体客户在对接，根据他们的需求，配合客户做一些产品。这类产品有两种产品形态，其中一款为纯堆叠 DRAM，工艺要求、磨合都相对复杂，目前已基本完成，但由于 DRAM 现在产能资源太紧张，目前投片有所推迟；另一款正与互联网客户合作，配合他们的 NPU，目前是做 Wide I/O DRAM。

8、目前模拟类芯片代工是否存在涨价情况？未来涨价趋势如何？

模拟芯片前三季度基本没怎么涨价，这个季度会开始有一定调

价，一方面受上游材料成本上升影响，另一方面，友商已开始涨价。后续具体涨价幅度会根据市场情况动态调整。

9、DRAM 代工厂涨价对公司的影响有多大？

DRAM 代工整体较去年有一定涨幅，其中纯代工厂价格涨幅相对有限，部分 IDM 代工厂涨幅较大，但公司对其采购量也会少一些。总体代工成本上升已通过产品定价调整转嫁给客户，因此今年各季度毛利率还是在持续提升。

10、公司业绩增长十倍但股价没有太多体现，为更好回报股东并维护股东利益，公司会采取哪些措施？

今年股价确实受到宏观因素及全球板块的影响，二级市场承压较重，公司也在努力经营，积极把握存储大周期的机会，公司前三个季度实现了收入和利润的较大增长。另外，公司今年 9 月已实施完毕股票回购方案。

在经营层面，公司围绕存储、计算和模拟市场不断深耕，同时围绕新兴领域进行长期战略布局，以驱动收入与利润规模持续增长；公司坚持价值投资导向，通过提升基本面表现——包括业务能力、业绩成长性及长期发展潜力——来夯实公司价值、维护市值；后续将进一步强化投资者关系管理，努力维护公司市值。

11、请问 AI MCU 主要应用在哪些市场？

传统的 MCU 用在非常多的领域，像办公设备、家电、工业，还有很多的消费电子领域。随着 AI 不断地向终端渗透，现在很多原来并不需要算力的设备，开始需要有更精准的识别、更精细的控制，相应地就需要跑一定的算法，从而就需要有一定的 AI 算力，有 NPU。具体来说，比如 AI 图像识别类：门禁、门锁等，AI 屏显类：家居家电屏显、医美屏显、工业 HMI、中控屏等、AI 音频类：如 VOIP 话机、以及其他 AIoT，如烤箱、喂食器等，还有工业控制等领域，这个应用领域是非常广的。

12、如果公司计算芯片三季度可能是高点的话，怎么看公司计算芯片后面的发展？

因缺货涨价带来的业绩提升是暂时的，对公司而言更重要的是

	推出新产品、进入新市场，提升产品力和优化产品结构。今年公司有两个产品会进入市场，一个是 AI MCU，我们刚刚讲了所应用的市场；另一个是紧凑型 Camera，主要用于笔记本和 wearable，比如智能眼镜这一类产品上。笔记本摄像头此前一直被中国台湾厂商所垄断，市场量约一年一亿颗，近年来国产替代需求非常强，该产品公司已打磨 4 到 5 年，今年下半年投放市场。 另外，公司已经投片了更高算力的 Camera 芯片，基于 8 纳米工艺。明年公司还会规划面向端侧大模型的算力芯片。公司总体思路就是，抓住缺货涨价窗口的同时，不断打磨和提升公司的产品力，努力进入更多新的市场，带来更好的业绩回报。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 10 月 27 日