

证券代码：603986

证券简称：兆易创新

北京兆易创新科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

调研日期： 2021年4月27日	调研时间： 21:30-22:15
调研地点： 电话会议	
接待人姓名及职务： CEO 程泰毅, COO 舒清明, CTO 邓禹, 代理总经理何卫, 副总经理兼董事会秘书、财务负责人李红, 会计机构负责人孙桂静	
来访人员： 安和投资、安信电子、安信基金、安信证券、奥陆资本、宝盈基金、鲍尔太平资产管理、北大方正人寿保险有限公司、北京城天九投资、北京宏道投资、北京思源恒岳资产、北京衍航投资、北京志远信诚、北信瑞丰基金、贝莱德资产管理、博道基金、博时基金、博远基金、渤海汇金投资、财通证券、Cloudalpha Capital、财通资管、晨壹投资、诚诺资产、诚盛投资、创富兆业投资、创金合信基金、大成基金、大家资产、大朴资产、大岩资本、淡水泉投资、淡泰资本、德邦证券、鼎锋资产、鼎萨投资、东财基金、东方基金、东方马拉松投资、东方证券、东海证券、东吴基金、东亚前海证券、东盈投资、方圆基金、方正证券、风驰资产、沅京资本、沅沛投资、富安达基金、富存投资、富达国际投资、富恩德资产管理有限公司、富国基金、富兰克林邓普顿基金、富兰克林华美投信、富兰克林投信、高瓴资本、高盛资本、工聘资产、工银安盛资产、工银瑞信基金、固禾资产、光大保德信基金、光大电子、光大证券、广发基金、广发证券、广州玄元投资、GIC、Goldman Sachs、国都基金、国海富兰克林基金、国海证券、国联安基金、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海川汇富资产、杭州德亚投资、合正投资、和润投资、恒大人寿保险、恒复投资、恒生前海基金、恒越基金、弘尚资产管理有限公司、弘毅远方基金、鸿德基金、华安财产保险、华安基金、华宸未来基金、华富基金、华金证券、华林证券、华璞资产管理、华润元大基金、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华夏基金、华夏未来资本、华银基金、汇丰晋信基金、汇丰前海证券、汇丰证券、汇瑾资产、汇泉基金、Hinrich、汇添富基金、惠升基金、混沌投资、嘉实基金、建信基金、建信信托、建信养老金、健顺投资、交银人寿保险、交银施罗德基金、金鹰基金、金友创智投资、景林资产、景领投资、景顺长城、九泰基金、久期投资、钜州投资、开源证券、凯丰投资、凯石基金、昆仑资本、拉扎德资产管理、览众投资、雷根基金、Loin、利亨投资、联博投资、马克波罗资产管理、麦格理基金、麦格理证券、民生信托、	

民生证券、明亚基金、Morgan Stanley、摩根大通投资、摩根大通证券、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、南京银行、宁波宝鸿投资管理有限公司、农银汇理基金、农银汇理基金、诺安基金、诺德基金、磐厚资本、鹏华基金、平安基金、浦银安盛基金、普道投资、PAG 基金、Point72 Asset Management、千禧年基金、谦睦资产、前海人寿保险、钦沐资产、青岛胤盛、趣时资产、泉上投资、群益投资、人保资产、荣源鼎丰资产、瑞华投资、瑞士信贷、RWC、瑞信证券、润晖投资、三井住友资产、三星资产、上海鼎锋资产、上海恒富资本、上海今赫资产管理有限公司、上海邻泽投资、上海禧弘资产管理、尚雅投资、申万宏源证券、申万菱信基金、Schonseld、深圳前海道谊投资、深圳市诺铂远信投资、圣耀资本、盛世景资产管理集团股份有限公司、施罗德基金、实益投资、首创证券、太平洋证券、太平养老保险、泰达宏利基金、泰康资产管理有限公司、泰信基金、坛京投资、天安人寿保险、天风证券、天弘基金、Torq Capital、天麒资本、Ug 基金、万家基金、万纳资产、万思资本、万正资产、悟空投资、西部利得基金、西部证券、汐泰投资、希瓦资产、相聚资本、新华基金、新时代证券、信诚基金、信达电子、信达证券、星石投资、兴业基金、兴业证券、兴银理财、玄卜投资、阳光资产管理公司、易安投资、易知投资、益民基金、银河基金、银河证券、银华基金、银石投资、银叶投资、胤盛资产、盈峰资本、永桐投资、元大投信、圆信永丰基金、源峰投资、云杉投资、长城基金、长城证券、长江养老保险有限公司、长盛基金、长信基金、招商基金、招商证券、招银理财、浙商基金、浙商证券、正心谷创新资本、中国人寿资产管理、中国银河国际证券、中海基金、中金公司、中金基金、中科沃土基金、中欧基金、中欧瑞博投资、中融信托、中泰证券、中信保诚基金、中信保诚人寿保险、中信产业基金、中信建投基金、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中银证券、中银资产管理有限公司、中邮基金、重阳投资、侏罗纪资产、尊道资产

调研活动主要内容：

一、公司情况说明

2021 年一季度公司营收 16 亿元，同比增长 99.13%；净利润 3.01 亿，同比增长 79.43%；扣非净利润 2.77 亿元，同比增长 85.5%。2021 年一季度公司经营情况良好，市场需求持续旺盛，公司产品供应量增加，公司收入和净利润均大幅增长。公司各条产品线的收入同比 2020 年一季度均有比较大幅度的增长，MCU 同比约有 247% 的增长，其他产品线同比增幅分别有超过 30%、100% 多的增长。

公司对 2021 年上半年经营情况预测：随着消费电子、物联网、工业互联、汽车电子等应用需求快速增长，以及供应链本土化的趋势，预计第二季度的市场需

求依旧良好。公司预测 2021 年上半年的累计净利润较 2020 年上半年可能存在较大增幅变动。公司对今年上半年及全年整体经营情况，保持乐观的预期。

二、提问环节

问题 1、公司 2020 年四季度毛利率环比下降，今年一季度毛利率环比有明显提升，请问今年一季度 DRAM 代销业务对公司毛利率的影响？如果不算 DRAM 代销业务，其余业务毛利率有没有恢复到 2020 年第三季度的水平？

回答：今年一季度公司各产品线毛利率均同比、环比上升；与 2020 年三季度毛利率也基本持平。具体到各产品线，与 2020 年三季度毛利率相比，NOR Flash 毛利率基本持平，MCU 毛利率有上升，Sensor 受产品结构变化影响，毛利率略有下降。今年一季度整体毛利率扣除 DRAM 业务的影响，已恢复到 2020 年三季度水平。

问题 2、今年一季度 DRAM 大概贡献了多少收入？

回答：一季度 DRAM 营收约占总营收的 15%以上。

问题 3、公司自有品牌 DRAM 产品今年上半年就会开始产品问世，面向市场推广，目前是否有更细节的进度信息？首批产品主要针对的下游应用是哪些？有没有一些标志性的大客户？

回答：公司自有品牌的 DRAM 产品会如期面世，是 DDR4 的产品，和之前预期无变化。首批产品面向的市场主要是传统消费电子，如 IPTV 等，目前还不方便透露客户的具体信息。

问题 4、公司今年二季度的整个产能、产量环比今年一季度大概会有怎样的增长？

回答：公司在各产品线产能和产量，在今年二季度环比会保持稳步上升的势头。目前产能整体来讲还是供给非常紧张，但产出在二季度会比一季度略有一些增长。

问题 5、MCU 是公司今年非常重要的发展方向，请问一下目前 MCU 业务的情况，包括产能情况、从客户数量到客户质量的战略，请介绍一下。

回答：在产能方面，公司和供应商一直在保持密切沟通，目前从整个市场来看 MCU 最缺货，预计要到 2023 年缺货情况才能缓解。公司新增产能在 2021 年

向 MCU 倾斜，支持 MCU 产能。MCU 在客户数量上有比较大幅度的增长，所有客户对公司来讲都是很重要的客户。目前确实看到以前以国外供应商为主的一些客户，现在全项目的在转向公司 MCU 产品，这也是公司产品得到很高认可度的一个反映。总结来讲，公司 MCU 产品从客户的广度和深度上确实有比较大的增长。

问题 6、MCU 产品会分层，包括家电、其他汽车消费电子等。公司 MCU 在不同层级跃迁上面，在过去一个季度，是否比之前预期的更快？是否未来可能两到三年，MCU 是个增速非常快的业务板块？

回答：整个 MCU 应用包含车规、工规和消费等，公司针对不同的市场有不同的产品，目前来看这几个市场领域需求都在增长。公司针对车规也有不同的应用场景的应用，在整个的前述三个领域里面都有对应的产品，而且需求也都是在增长，公司会持续增加这三个应用领域的投入。目前公司 MCU 处在非常高速的增长期，我们认为接下来几年会是公司比较重点的增长领域。

问题 7、除了 DRAM 代销业务之外，Flash 和 MCU 现在整体上营收占比情况？车用 MCU 的具体情况能不能介绍一下？

回答：公司各业务线收入均在增长，营收绝对值均在变大。在营收占比上，NOR Flash 占比相比 2020 年一季度略有下降，MCU 占比有较大提升，Sensor 占比略有提升。面向汽车市场的 MCU 是一个系列产品，针对不同的需求，不同的市场，前装、后装或者整个不同领域有不同的 MCU 产品，公司最新的 MCU 车规产品会在今年六七月份开始流片，计划今年年底会进入量产。

问题 8、公司 MCU、NOR Flash 大约是什么时候开始涨价的？涨价对毛利率的提升会不会在今年第二季度更明显？

回答：公司 NOR Flash 部分产品自去年第四季度涨价，MCU 是从 2021 年 1 月 1 日开始第一次涨价，2021 年 4 月 1 日再次调涨价格。2021 年毛利率在涨价趋势下会保持上升趋势。

问题 9、思立微业绩承诺部分，今年年底商誉减值测试是不是还会再做一次？减值测试不如预期的话赔偿情况如何？

回答：公司收购思立微事项，业绩承诺方的业绩承诺期为 2018 年至 2020 年，截止 2020 年底，业绩承诺期已结束。按业绩承诺，思立微在三年业绩承诺期

内经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润累计应不低于 32,100 万元。因 2020 年受疫情以及地缘政治等因素影响，思立微业绩承诺未能完成。为此，业绩承诺方以现金方式补偿公司，总金额为 2.26 亿元，并已经在 2020 年报中体现，也就是说业绩承诺及相应的补偿均已结束。至于本次收购形成的商誉，公司已在 2020 年度计提商誉减值准备 1.28 亿元。按照企业会计准则，因企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。后续如果思立微业绩预期良好，就不需要商誉减值。

问题 10、公司怎么看现在市场 NOR Flash 供需的状况？反映到价格上是否今年下半年还会有一个上行周期？对于今年产能增加，是否还是维持之前 30% 的增长预期？

回答：NOR Flash 的供需状况现在还是持续紧张，我们现在判断这个紧张状况在 2021 年还没办法缓解。公司在持续扩产，预期在 2021 年公司整个产能扩产百分之三十左右，目前来看这个预期应该能够达到。展望远期的供给状况，我们预测整个供需紧张状况会持续更长时间。

问题 11、公司提到今年第一季 MCU 有非常显著的同比增长，约 247% 的增长。同比来看，其中多少比例的增长是来自于产能的增加？公司有没有什么样的策略可以拿到相对比较充足的产能，进而提升公司在国内 MCU 市场的份额？

回答：在 MCU 产能上，今年一季度的产能相比 2020 年同期有大幅度增加。环比 2020 年四季度看，今年一季度产能大约持平。今年一季度的产品供给，是 2020 年三、四季度的排产以及库存，真正产能的增长应该是到今年二季度末、三季度。公司是第一家用 SIP 方式来做 MCU 产品，即用纯逻辑的 MCU DIE 叠封 NOR Flash DIE，公司可以用逻辑芯片产线来做 MCU，同时公司自己有 NOR Flash 产品，所以能保证供应。

问题 12、关于 DRAM 业务，长期来看自研和代销的规划是怎么样的？

回答：从长期来讲，未来自研产品占比会逐渐加大，代销占比会逐步变小，整个 DRAM 产品线会以自研的产品为主。2021 年度 DRAM 交易，可以参考公司公告过的关联交易采购额度。公司围绕感（传感器）、存（包括 DRAM 以及 Flash 和一些新的存储器）、算（计算，特别是边缘计算）、控（MCU 生态）、连（连接领域）开展业务，DRAM 是公司存储战略的一部分。

问题 13、公司 MCU 产品的兼容性如何？目前海外友商的一些 MCU 可能缺货非常严重，公司 MCU 产品在哪些领域可以马上给到缺货的客户做补充或是替代，哪些领域可能还需要一段时间做研发？

回答：公司在 MCU 业务上定位是做通用产品。从通用性上来讲，公司的产品和市面上其他友商的产品有比较强的通用性。终端客户有需求和意愿做切换的时候，他们会根据他们的情况在其系统里做相应的软硬件修改和适配。从 MCU 本身提供的控制功能来讲，我们的产品有比较强的通用性。

问题 14、公司从上市之后 NOR Flash 在全球的市占率是在不断的爬升的，但是 2020 年在行业缺货背景下 NOR Flash 增长并没有特别快。公司在 NOR Flash 中长期的战略规划是怎么样的？

回答：公司 NOR Flash 的市占率过去多年在持续上升，2020 年也有小幅增长，依据第三方机构统计的数据，大约是不到 1% 的增长。2020 年 NOR Flash 市占率上升的态势确实有放缓，原因一是受到整体产能供给的制约，二是公司的新增产能也在向 MCU 倾斜。公司 NOR Flash 的长期战略没有变，会进一步拓宽产能，打开产能的瓶颈，持续提升 NOR Flash 在整个市场的市占率。

问题 15、上周有看到行业新闻，像南亚科有扩产的计划。公司自研的 DRAM 的产品竞争优势如何？如果台湾厂商进一步扩产，这个行业竞争是否会变激烈？

回答：我们注意到台湾友商的新闻。我们之前讲在 DDR3 产品竞争力上有代差的优势，仍然是成立的。台湾友商目前的 DDR3 用的是 20nm 及以上的工艺制程，公司是用 17nm，这个是有代差的优势。我们确实注意到台湾有公司在投入 10nm 级的研发，但预计他们投入的产品可能是 DDR4 和 DDR5。我们也愿意看到有同行加入，让 DRAM 全球产业链更丰富，这是一个好事情。目前我们对公司 DRAM 的竞争优势和发展趋势，仍然保持之前一样的乐观。

问题 16、公司 NOR Flash 从 65nm 往 55nm 切换，会带来多少的增量？55nm 的产品大概在今年或者明年的占比能到多少？

回答：从 65nm 切换到 55nm，平均一张晶圆能够带来的芯片的颗数增长，因产品容量不同而有差别，目前看平均能够带来 20%-50% 的增幅。目前 55nm 产品的占比是在持续攀升。NOR Flash 的应用上，客户具有一定的黏性，切换通常会从客户的新的项目入手，老的项目如果是 65nm，公司仍然会持续支持。所以

是否全部切换，需要按照客户的需求和公司供给的状况作整体的判断。长期来看，完全切换点并不存在，因为有些汽车产品客户会长期使用 65nm 产品。

问题 17、公司传感器业务，未来公司对这一块业务怎么定位或者是否有一些更加新的发展模式？

回答：思立微现在是公司的传感器事业部，定位在新型光声电传感器开发。感知是智能设备的重要功能，传感器是公司重点发展领域之一。指纹只是传感器的一种。公司传感器事业部正在开发、即将进入市场的传感器，除了指纹之外还会有一些新的传感器，包括用于深度感知的 TOF 以及光谱和其他的生物感知传感器。这是公司从感知到计算、到控制、到连接、到存储，五个方面构成 Edge 端的完整解决方案规划的一部分。