

泰凌微电子（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：泰凌微		证券代码：688591	编号：2025-012
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	通过上证路演中心网络互动参与 2025 年半年度业绩说明会的投资者		
时间	2025 年 9 月 19 日 11:00-12:00		
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/)		
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：盛文军 副总经理、董事会秘书：李鹏 财务总监：边丽娜 独立董事：刘宁		
投资者关系活动主要内容介绍	一、互动交流问答主要内容如下（已合并相似问题）： Q1：公司端侧 AI 芯片当前的订单量如何？预计未来在公司收入占比中会达到多少？并购磐启微后，公司端侧产品未来如何规划？公司芯片可否应用于机器人领域，是否有应用实例？ A1：公司新推出的端侧 AI 芯片凭借卓越性能与创新特性，迅速赢得了客户的高度认可和青睐，并进入规模量产阶段，今年二季度的销售额就已经达到人民币千万元规模，未来的收入贡献预计会进一步提升。 并购磐启微后，在低功耗蓝牙领域，公司可将磐启微超低功耗、超高射频灵敏度等领先射频芯片性能的相关技术融合至自身产品和生态，在提升公司低功耗蓝牙、Zigbee、Matter 等主要产品整体竞争力，升级公司产品矩阵，进一步扩大竞争优势；同时磐启微的 Sub-1G、5G-A 无源蜂窝物联网技术与公司技术路线高度互补，将进一步扩大、完善公司在物联网市场的产品布局，有助于公司快速拓展产品应用场景，开拓更为广泛的客户市场。 并且公司有望打造一个覆盖近场、远场的超低功耗全场景的物联网无线连接平台，扩充全栈式无线物联网解决方案，进一步提升公司“硬科技”属性和国际化水平，夯实低功耗无线物联网芯片领域的市场地位和技术能力，实现与磐启微在产品品类、客户资源、技术积累和供应链资源的协同，助力公司向新质生产力方向继续深		

	化发展，为下游客户提供更完善的产品组合方案，同时扩大公司整体销售规模，帮助公司做大做强，增强上市公司的国际竞争力。 另外，公司的芯片可以用于机器人，但目前公司没有机器人领域的战略规划和布局。 Q2：9月16日，华为发布智能世界 2035 系列报告。作为物联网和端侧 AI 产业具有核心竞争力的前沿企业，泰凌微对未来 5 年到 10 年行业发展和企业愿景有什么预判和打算？ A2：随着人工智能和大数据的快速发展，无线物联网芯片行业进一步迎来了新的增长机遇。特别是在物联网和智能边缘 AI 设备领域，对高性能、低功耗芯片的需求不断增加。 今年 8 月，国务院发布关于深入实施“人工智能+”行动的意见，提出推动智能终端“万物智联”，大力发展智能网联汽车、人工智能手机和电脑、智能机器人、智能家居、智能穿戴等新一代智能终端，以打造一体化全场景覆盖的智能交互环境。这些应用领域在过去几年已经取得长足发展，尤其是底层技术已经日趋成熟，包括蓝牙、Zigbee、Wi-Fi、Thread、Matter、星闪以及 2.4G 和 Sub-1G 私有协议在内的主要低功耗物联网智联标准和行业规范均预期会有更大的应用和发展空间。 未来，公司将持续保持与国内外知名企业的合作，共同推动行业标准的制定和技术的普及，提升了其在全球芯片产业链中的影响力。通过技术创新与合作并举，公司持续巩固其在行业内的领先地位。此外，公司将继续密切关注资本市场动向，结合业务现状、未来发展规划及行业发展趋势，全面提升公司治理水平，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理，争取给投资者带来长期的投资回报，切实履行上市公司的责任和义务。 Q3：请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划？ A3：公司下半年继续拓展 IOT 垂直市场，进入高端游戏配件品类，拓展智能电动车市场，持续大批量出货；继续保持无线音频产品线的高增长；在研发方面，持续加速内部的研发节奏，并进一步布局 AI 相关基本能力和应用；进一步加大 22nm 等先进工艺布局，完善产品矩阵，加大研发层面芯片成本优化和性能提升。在市场推广方面，继续大力拓展海外市场，持续覆盖美国、欧洲和亚太区域在内的全球市场，增强欧美和亚太市场的媒体覆盖，积极参加重大国际展会，挖掘高潜力细分市场机会，并进行针对性的市场推广，紧跟技术前沿，与各行业联盟和标准组织保持密切互动，加强行业领导者形象，提升品牌在行业内的影响力。 Q4：请问贵公司的产品优势具体是如何体现的？
--	--

	A4: 公司在低功耗无线物联网芯片设计以及应用方面长期耕耘, 形成了无线通信调制解调器设计、模拟和数字电路设计、系统级芯片设计、多标准协议栈开发、软件应用参考平台、边缘 AI 开发平台、先进算法研发等多方面的综合能力。公司还为下游客户提供产品在 Windows、Linux、Mac 等多种环境下面的开发环境和工具软件, 并提供丰富详细的文档支持和线上论坛支持, 为下游无穷无尽的应用和领域提供了完善、灵活、一站式的物联网开发平台, 确保公司长期竞争力和业务的稳定性。此外, 公司是从低功耗蓝牙 (BLE)、WiFi、Matter、ZigBee、Thread、2.4GHz、Homekit、星闪的技术路线全面覆盖, 并且在多模领域建立了领先的技术壁垒, 而近年来持续提升的毛利率水平也表明了公司的产品具备显著的市场竞争优势。 Q5: 请问贵公司 2025 年上半年在研发创新方面取得了哪些新突破? A5: 公司 2025 年上半年完成多款先进工艺芯片的量产流片, 涵盖蓝牙 6.0、星闪等重要功能。同时, 公司完成了全新的无线通信模组的认证和上线, 并进一步提供完善优化的开发工具支持。 2025 年上半年, 公司进一步推出最新蓝牙 6.1 标准的芯片产品和软件开发包, 在蓝牙 6.0 标准最新的信道探测 (Channel Sounding) 技术上进一步提升, 大幅拓宽了产品在室内定位、资产追踪、安全控制、工业应用等领域的使用前景; 2025 年上半年, 公司在射频收发机上进一步增加高速率传输 (HDT) 技术, 低功耗多模产品可以支持 6Mbps、8Mbps、12Mbps 等多种高速率传输方式, 使得产品可以进一步用于高清晰音频、无损音频、AI 应用、低清晰度视频和图形等应用领域; 2025 年上半年, 公司完成了先进内存技术 RRAM 用于多核芯片的研发, 是国内首家在 40nm 无线低功耗多核多模物联网芯片采用此项技术的公司, 有利于提升芯片的边缘 AI 算力和模型存储, 提升芯片的集成度, 降低多核芯片功耗。 Q6: 美国限制芯片生产, 尤其台积电方面, 对公司的芯片生产有什么影响吗? A6: 公司高度重视与供应商之间保持良好且紧密的业务合作关系, 以确保公司芯片产品在客户端 按时、保质、足量交付。公司与全球领先的晶圆厂商、封装测试厂商已建立稳定的业务合作关系, 能有效保障公司业务稳步增长的产能需求。在供应体系上公司拥有中芯国际、台积电这样的全球龙头企业, 拥有灵活完善的, 可以覆盖全球范围的供应链体系。对于全球不同区域, 不同要求的客户均可以合理覆盖, 成为客户可以信赖的合作伙伴。
--	---

	公司与全球范围内供应商保持长期良好的合作，积累了丰富的供应链管理经验和有效保证了产业链运转效率和产品质量，降低了行业产能波动对公司产品产量和供货周期的影响，同时，亦可积极应对当下复杂多变的国际贸易环境以及关税政策调整等。此外，公司也积极协同上下游产业链进行资源整合，将市场和客户对新产品的需求及时反馈给供应商，双方合作进行工艺提升或者生产流程管控从而进一步提高产品的性能和质量。 Q7：总体经营情况如何？ A7：公司在 2025 年上半年实现营业收入 50,348.98 万元，同比增长 37.72%；营业利润 10,027.44 万元，同比增长 292.03%；利润总额 10,027.40 万元，同比增长 291.06%；归属于母公司所有者的净利润 10,107.64 万元，同比增长 274.58%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 9,304.84 万元，同比增长 257.53%。得益于客户需求增长、新客户拓展以及新产品开始批量出货，公司营业收入和净利润大幅提升，而净利润的增速远超收入增速。 2025 年上半年，公司各产品线收入均有增加，其中多模和音频产品线增幅明显，低功耗蓝牙产品线收入亦有较大增长。 Q8：公司在行业的地位怎么样？公司在 AI 眼镜领域有技术布局，或者有合作的项目嘛？ A8：公司在所处行业的多个领域拥有突出优势，地位稳固。公司的蓝牙低功耗 SoC 芯片长期位于市场的头部位置，成为全球第一梯队的代表之一。公司是出货量最大的本土 Zigbee 芯片供应商，并稳居全球前列。公司的 Thread 和 Matter SoC 芯片紧跟最新的协议标准，在国际头部芯片供应商中占据一席之地。此外，公司加强了与国内外知名企业的合作，共同推动行业标准的制定和技术的普及，提升了其在全球芯片产业链中的影响力。通过技术创新与合作并举，公司持续巩固其在行业内的领先地位。公司的芯片可以用于 AI 眼镜，目前尚未有相应产品落地，该领域的进展敬请关注后续对外披露内容。 Q9：请问收购磐启微的进展情况如何，预计收购方案什么时候可以提交股东大会审议？ A9：公司会定期披露有关收购进展情况的公告，还请投资者关注后续公司披露的公告。 Q10：未来发展的趋势，ai 眼镜，ai 具身智能，公司有相应产品会应用到这些方面吗？ A10：端侧 AI 落地在持续加速，芯片行业正迎来新的变革，无线连接与边缘 AI 运算能力相结合的巨大市场在未来将呈
--	---

	现出高速增长的态势，这其中边缘 AI（Edge AI）应用为最突出的代表之一。无线物联网芯片和边缘 AI 的发展也呈现出以下新特点：一是芯片制造工艺的持续进步，先进的工艺不断涌现，使得芯片性能大幅提升、功耗显著降低；二是全球芯片产业链的重塑，国际贸易摩擦和地缘政治因素导致供应链的多元化增加，推动相关产业的多元化和自主化发展；三是人工智能和机器学习技术的融合，为芯片设计带来了新的挑战 and 机会，芯片需要具备更强的计算能力和更高的能效比，以满足智能设备对实时数据处理的需求。公司的产品可以用于 AI 眼镜、AI 具身智能等端侧 AI 领域的应用场景，实际落地时间需结合下游各类终端的商业化进展情况，敬请留意后续信息披露。 Q11：公司对于未来提振投资者信心，有什么具体的措施吗？ A11：公司坚持推动公司高质量发展和投资价值提升，2025 年上半年，公司实现营业收入 50,348.98 万元，同比增长 37.72%；营业利润 10,027.44 万元，同比增长 292.03%；利润总额 10,027.40 万元，同比增长 291.06 %；归属于母公司所有者的净利润 10,107.64 万元，同比增长 274.58 %；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 9,304.84 万元，同比增长 257.53%。 同时，公司将进一步加强投资者关系管理，实现公司价值传递。通过投资者热线、E 互动平台、电子邮箱、策略会等多种形式与投资者加强交流频次，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。 公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，根据所处发展阶段，在保证正常生产经营的前提下，坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红，为股东带来长期的投资回报，持续增强广大投资者的获得感。 Q12：从公司财务的角度，能不能介绍一下今年新的业务，新的芯片的增长点，以及未来的大致增长趋势？ A12：总体来看，2025 年上半年，公司各产品线收入均有增加，其中多模和音频产品线增幅明显，低功耗蓝牙产品线收入亦有较大增长。新产品方面，新推出的端侧 AI 芯片凭借卓越性能与创新特性，迅速赢得了客户的高度认可和青睐，并进入规模量产阶段，第二季度的销售额就已经达到人民币千万元规模，Matter 芯片在海外智能家居领域批量出货、公司作为首家通过认证的支持 Channel Sounding 等新功能的蓝牙 6.0 芯片也在全球一线客户率先进入大批量生产，新推出的 WiFi-6 多模芯片也实现了批量出货，公司音频产品客户持续增长，带动音频业务整体销售较去年同期实现高速增长，另
--	--

	一方面，海外业务快速扩张，境外收入占比较去年同期进一步提升。诸多因素共同促使公司的业绩保持了良好的增长趋势。 Q13: 从二季度经营业绩看，继续保持了增长势头，可以预计一下三季度及下半年经营形势吗？企业一般订货周期是多长时间，企业今年在手合同金额是多少？ A13: 2025 年上半年，得益于客户需求增长、新客户拓展以及新产品开始批量出货，公司营业收入和净利润大幅提升，而净利润的增速远超收入增速。报告期内，公司各产品线收入均有增加，其中多模和音频产品线增幅明显，低功耗蓝牙产品线收入亦有较大增长。订货周期方面会受到上下游交付周期的影响，且不同客户之间的订货周期亦有显著差异，影响因素较多。公司三季度业绩情况，请关注公司届时披露的 2025 年第三季度报告。 Q14: 科技企业的研发是根本，公司未来对于新产品的研发投入有没有详细计划，比如每年营收的百分之多少投入到研发中，用来维持技术的护城河？ A14: 公司一直重视研发项目，持续投入各项资源推动研发活动开展。上半年里，公司持续推动芯片研发，加速内部的研发节奏，完成了多款先进工艺芯片的量产流片，涵盖蓝牙 6.0、星闪等重要功能。同时，公司完成了全新的无线通信模组的认证和上线，并进一步提供完善优化的开发工具支持。2022-2024 年研发投入分别为 1.38 亿元、1.73 亿元、2.20 亿元，三年研发投入总额占营业收入比例均超过营业收入的 20%以上。公司的在研项目情况，可以查阅半年报在研项目情况相关内容。 Q15: 前期在汽车、模组、游戏、谷歌的一些项目处于小批量阶段，目前有些项目是否进入大批量阶段？ A15: 2025 年上半年，公司各产品线收入均有增加，其中多模和音频产品线增幅明显，低功耗蓝牙产品线收入亦有较大增长。新产品方面，新推出的端侧 AI 芯片凭借卓越性能与创新特性，迅速赢得了客户的高度认可和青睐，并进入规模量产阶段，二季度的销售额就已经达到人民币千万元规模，Matter 芯片在海外智能家居领域批量出货、公司作为首家通过认证的支持 Channel Sounding 等新功能的蓝牙 6.0 芯片也在全球一线客户率先进入大批量生产，新推出的 WiFi-6 多模芯片也实现了批量出货。 Q16: 公司今年业绩大增主要是拓展了哪些领域的新客户？ A16: 公司的产品被大量国内外一线品牌所采用，包括谷歌、亚马逊、小米等物联网生态系统；罗技、联想等一线计算机外
--	--

	设品牌；创维、长虹、海尔等一线电视品牌；哈曼、Sony 等音频产品品牌；涂鸦智能、云鲸等智能家居品牌。2025 年上半年，公司各产品线收入均有增加，其中多模和音频产品线增幅明显，低功耗蓝牙产品线收入亦有较大增长。 Q17: 目前公司核心产品 2.4G 产品和低功耗蓝牙芯片产品收入占比是多少？未来哪些业务将成为公司主要发力点？2.4G 产品毛利率较低，未来是否有提升空间？ A17: 公司半年报暂未披露 2.4G 产品、低功耗蓝牙芯片的具体收入占比。成长性上，公司未来销售和利润增长主要来自多个方面：一是原有物联网领域相关业务，如智能遥控器、智能电子价签、智能家居等会持续增长；二是面向高端市场的音频业务，原来因为低延时等技术优势在麦克风、游戏耳机、无线音箱系统、多人对讲系统等产品中就是最优解决方案，现在加上 AI 功能后有更多机会，预计音频销售额这几年会持续高速增长；三是新产品新应用领域带来的增长，如端侧 AI 带来的新市场机会今年开始陆续落地，新的 wifi 芯片也会带来新增长；在智能家居等领域 Matter 协议会有很好的发展，公司在 Matter 协议领域处于业界领先地位，芯片推出早且生态完善，后续几年预计都会有不错的增长。 Q18: 公司目前高毛利率的多模芯片业务占比是多少？除了智能家居，智能照明是否还有其他可拓展的应用领域？公司新进入的音频芯片领域相比竞品策略上会有什么不同？有何竞争优势？ A18: 公司低功耗多模产品可以支持 6Mbps、8Mbps、12Mbps 等多种高速率传输方式，使得产品可以进一步用于高清晰音频，无损音频，AI 应用，低清晰度视频和图形等应用领域。在无线音频芯片方面，公司支持多种无线音频技术，包括最新的蓝牙低功耗音频技术，公司芯片已广泛应用于国际头部品牌的产品线。公司是首批支持蓝牙低功耗音频、蓝牙角度定位和基于蓝牙的电子价签等芯片和协议栈功能的企业之一。 公司在音频领域通过技术突破做出差异化产品，公司的低延迟、双模在线等技术，在领域内处于领先，凭借这些核心技术，公司一开始就定位 Tier 1 客户。目前在端侧 AI 方面也有创新产品推出，如多人对讲系统、AI 降噪等。 公司目前最新的第二代音频芯片已使用 22nm 工艺，后续还会升级和不断迭代芯片，性能会不断提升，目标是在技术指标上与最好的公司和产品看齐或超越。 在蓝牙音频市场，公司核心优势是业界领先的低延时技术，能在维持高音频品质传输前提下将延时做到很低，在对低延时要求高的游戏耳机、直播麦克风、无线音箱等市场有很强竞争力，公司客户包括哈曼、索尼等头部音频企业。
--	--

	Q19: 公司在 IoT 边缘处理芯片领域的布局进展如何? A19: 公司推出的端侧 AI 芯片是通用性芯片, 可应用于音频、智能家居、医疗等多个领域。目前有头部音频类客户进入量产, 汽车、模组、游戏、谷歌的一些项目也处于小批量阶段, 还有一些项目在设计过程中。今年二季度的销售额就已经达到人民币千万元规模。
上传日期	2025 年 9 月 19 日