

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：2025-015

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	参与单位名称及人员姓名详见附表
时间	2025 年 10 月 28 日-11 月 20 日
地点	公司会议室、线上会议
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 证券事务代表：曾至骐
投资者关系活动主要内容介绍	一、交流环节： Q1：请分析下公司 2025 年前三季度总体经营情况 A1：公司在 2025 年前三季度实现营业收入约为 7.66 亿元，同比增加 30.49%，其中 Q3 单季度实现营业收入 2.63 亿元；2025 年前三季度实现归属于母公司所有者的净利润约为 1.4 亿元，同比增长 117.35%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润约为 1.29 亿元，同比增长 111.17%；剔除股份支付费用及相关所得税影响，本期净利润约 1.73 亿元，同比增长约 135%。 毛利率约 50.7%，同比提升 2.8 个百分点；净利率 18.3%，同比提升约 7.3 个百分点。 受公司前期在端侧 AI 产品和海外客户布局的持续投入，以及新产品超预期出货的综合影响，各产品线收入均有显著增加，其中多模和音频产品线增幅明显。公司海外业务继续快速扩张，境外收入持续增长。 Q2：三季度研发投入增长显著，当前研发主要聚焦哪些方向？后续研发规划是什么？？ A2：研发投入方面，公司 Q3 研发费用支出 0.69 亿元，环比增长 19.04%。前三季度累计研发费用 1.86 亿元，较去年同期增长 21.7%。 重点研发方向：（1）端侧 AI 芯片方面将持续提高算力与场景适配能力；（2）音频芯片将继续加大投入，做好新品的开发与迭代；（3）自研 WiFi 芯片，主要应用于智能家居场景。

	这三大方向是公司未来核心增长点。 传统业务研发优化：在电子价签、遥控等传统领域，根据大客户（尤其是部分国际头牌客户）的需求开展新产品的研发，推动客户导入与市场份额提升，保障业务稳定增长。 Q3：公司本次收购上海磐启微电子有限公司（以下简称“磐启微”）将带来怎样的效应？ A3：此次并购将带来多方面的影响。 首要在于进入 Sub-1G 市场。公司早已关注该市场，并曾投入一定的研发费用，但磐启微已拥有成熟的 Sub-1G 芯片解决方案。经过内部严格测试，其芯片的性能指标表现优异，不仅不亚于市场上的一些竞品，甚至在某些特定指标上实现了超越，这为公司迅速切入这一高增长赛道提供了坚实的产品基础。 其次，此次收购在市场渠道方面展现了完美的互补性。磐启微的 Sub-1G 芯片主要面向海外市场，但其自身缺乏强大的海外销售渠道覆盖能力，这构成了其发展的短板，而这恰好是公司的强项。公司可以利用成熟的全球销售网络，帮助磐启微的产品迅速补足渠道短板。目前，公司已经开始将磐启微 Sub-1G 芯片向海外部分头部客户进行推介和对接，且收到了非常积极正面的市场反馈。管理层很有信心将磐启微的产品短期内在海外市场快速规模化。 最后，在看似重叠的 BLE 芯片领域，收购同样带来了一定的产品协同与降本效应。磐启微构建了 BLE-Lite 系列和多协议无线 SoC 系列两大产品线，具有超低功耗、传输速度快、连接稳定、可靠性高的特点，广泛应用于电子价签、位置服务、智能钥匙、消费医疗、水气表、智能家居、电脑电视周边等领域和行业。相对而言，磐启微的芯片技术路线偏向更低的成本，这可以帮助公司有效覆盖此前未重点发力的、更加下沉的细分市场。更重要的是，通过吸收消化磐启微在低功耗和低成本方面的技术积累，公司能够反向优化自身现有的中高端产品线，实现进一步的成本降低和功耗优化。这种技术融合将有效增强公司在中高端市场的核心竞争力。 Q4：请简单介绍下 Sub-1G 市场规模？ A4：Sub-1G 芯片市场规模应在数亿美元左右，受益于数字经济建设、智能表计改造等因素，该市场规模仍在快速增长。行业内最大的一家竞争对手是 Silicon Labs。根据 Silicon Labs 公布的第三季度财报显示，其第三季度营收达 2.06 亿美元，同时，该公司给出第四季度业绩指引，预计其第四季度营收在 2 亿至 2.15 亿美元之间。 Q5：近期的地缘政治事件，对公司的芯片生产有什么影响
--	--

	吗？ A5：公司一直将与供应商维系良好且紧密的合作关系置于战略高度，以此保障芯片产品在客户端的交付时效、品质与供应量。目前，公司已与全球头部晶圆制造企业、封装测试厂商构建起稳固的合作体系，能够为业务持续增长所对应的产能需求提供坚实支撑。凭借灵活化的供应链布局，可针对全球不同区域、不同需求的下游客户实现全方位、合理化的覆盖，并避免一些突发事件所带来的影响。 Q6：公司端侧 AI 芯片的产品主要应用于哪些领域？下游导入进展如何？ A6：当前主要应用于音频领域（如无线麦克风），后续将拓展至录音设备、智能家居、电动工具、汽车电子、资产跟踪等场景；公司在端侧 AI 领域已形成先发优势，随着产品迭代与场景落地，未来 2-3 年有望维持高增速，持续贡献营收增量。 Q7：公司后续毛利率能否保持目前水平？公司产品的核心优势是什么？ A7：公司将持续通过技术创新与结构优化以维持毛利率水平。公司产品的核心优势主要体现在三方面： （1）芯片尺寸优势：核心芯片尺寸小于竞争对手，能有效降低成本，为产品毛利率提供基础保障； （2）核心 IP 自主化：公司拥有大量自主核心 IP 资源，IP 相关费用支出有限，从而降低整体成本； （3）高毛利产品占比提升：公司自去年 12 月发布两款 AI 芯片后，今年 AI 产品占比快速提升，且 AI 产品的 ASP 与毛利率均高于传统产品；同时，音频芯片已进入头部客户供应链，产品结构优化与优质客户拓展共同支撑毛利率高位运行。 Q8：AI 功能在遥控器上的应用与市场前景？ A8：遥控器技术的下一个演进阶段，是在目前带 AI 功能的音频遥控器基础上，实现功耗更低的 Always-on 语音唤醒功能。现在的遥控器需要按键才能激活语音，而客户在一两年前就提出希望能做到无需按键、始终待命，通过关键字直接唤醒。过去的芯片功耗无法满足这个要求，因为始终开启语音唤醒会很快耗尽遥控器电池（客户要求续航至少六个月到一年半）。公司在超低功耗遥控器这个新领域同样走在前面，目前已经有方案提供给大客户进行测试。
上传日期	2025 年 12 月 03 日

附表：参会人员名单（排名不分先后）

序号	参会人员	序号	参会人员
1	东方资管 陈思远	18	浙商证券 童非
2	西安瀑布资产管理 杨森	19	华创证券 卢依雯
3	东兴基金 周昊	20	西部证券 许梧桐
4	泉果基金 张希坤	21	东方财富 王佩麟
5	渤海人寿 杨寅啸	22	华福资管 李世新
6	申万菱信基金 徐巡	23	中银资管 周喆
7	上海睿源 田华	24	长信基金 袁梦镜
8	平安基金 张淼	25	银河基金 黄心叶
9	创金合信 张小郭	26	华创证券 张文瑶
10	长江证券 汪中昊	27	平安证券 徐碧云
11	天风证券 杜巧	28	国联民生 蔡濠宇
12	汇添富基金 马磊	29	国金证券 应明哲
13	领久基金 陈秋芝	30	国海证券 高力洋
14	华泰证券 余熠	31	中银理财 郭艳超
15	银华基金 刘宇尘	32	国联基金 焦阳
16	西部利得 吴畏	33	中银基金 张令泓
17	海通证券 黄晓明		