

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：2025-016

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	参与单位名称及人员姓名详见附表
时间	2025年12月8日-12月24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	<p>一、交流环节：</p> <p>Q1：请介绍下公司在海外市场端侧方面的布局。</p> <p>A1：公司在海外市场布局了音频、智能家居、遥控、工业控制、健康等领域，尤其是在音频和智能家居这两个市场，管理层认为有很大的发展空间。</p> <p>(1) 智能家居方面，谷歌（Google）和亚马逊（AWS）都是大型平台公司，目前均有BLE协议或者Matter协议的智能家居项目在推，明年公司在这块可能会有比较大的项目落地；</p> <p>(2) 音频方面，公司的7系列和3系列产品在同行业竞品中具备很大的功耗优势。今年有一种会议纪要产品非常火，很多厂商希望推出此类产品，我们的产品在这个赛道具有很强的竞争力；</p> <p>(3) 游戏市场方面，之前很多厂商都希望键盘、鼠标能支持8K爆点率。公司25H1推出的真无线8K产品，已达到全球领先水平的技术指标，基本上主流游戏厂商都在跟我们合作；</p> <p>(4) 智能遥控器方面是公司一直的主业，公司已经在Google与AWS大批量出货，这也是公司今年营收增长的主要驱动因素之一。</p> <p>Q2：请举例介绍下公司产品在智能家居方面的应用。</p> <p>A2：以宜家为例，宜家会把公司的芯片做成模组，适配多种通讯协议，并具有端侧AI功能，可以用在家居，如家用摄</p>

	<p>像头、灯等电器上。这种产品和遥控器类产品并不同，遥控器类产品具备语音功能和按键功能，智能家居产品主要提供连接和数据分析功能。</p> <p>Q3：请问端侧 AI 芯片产品 2025 年下半年出货情况如何？</p> <p>A3：端侧 AI 芯片 2025 年下半年继续保持着放量出货的趋势，但今年这块业务占整体营收比例不会很高，明年的出货规模会达到一定量级。目前端侧 AI 芯片主要在音频领域，但智能家居、工业、健康、室内定位等领域都有项目在推进中。</p> <p>Q4：请问公司海外竞争对手在端侧 AI 领域进展如何？</p> <p>A4：截至目前，我们在端侧 AI 领域的进展相对要快些。在游戏市场，原来的海外主力供应商的产品满足不了真正的 8K 报点率。公司新出的产品，单芯片可以实现原来需要多颗芯片的功能和性能。</p> <p>Q5：请问公司和 Nordic、Silicon Labs 是什么样的竞争关系？</p> <p>A5：公司跟海外这两家竞争对手在技术路线上几乎是重叠的，但 Silicon Labs 有个 Sub-1G 的产品线，占比挺大，公司目前没有。公司收购磐启微的目的之一就是补齐这个技术路线。细分赛道方面，公司在遥控器、智能家居领域做的更好，Nordic 在智能穿戴方面更强势，而 Silicon Labs 工业类产品占比更大。</p> <p>Q6：请问公司 WiFi 芯片产品进展如何？</p> <p>A6：公司的 WiFi 芯片在第三季度已经开始量产出货，但规模还比较小。WiFi 芯片二代产品目前已经在开发中。</p> <p>Q7：请问存储芯片的价格上涨对公司影响大吗？</p> <p>A7：目前存储芯片占公司产品的成本比重很小，对产品整体成本影响有限。公司 25 年 Q3 毛利率还是维持的比较好，后面会视情况，尽力将产品整体毛利率维持在 50% 以上。</p>
上传日期	2026 年 1 月 6 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	东吴证券 李雅文	9	泰康资产 邹志
2	建信基金 左远明	10	君子兰 汪质彬
3	国寿资产 李宗燃	11	混沌 胡博清
4	国泰基金 陈琼楼	12	易方达 陈广瑞
5	信诚 杨柳青	13	诺安基金 黄友文
6	泰康基金 卞学清	14	开源证券 周佳
7	泰康资产 王嘉艺	15	长江证券 张梦杰
8	银河基金 左磊		