

## 乐鑫信息科技（上海）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

欢迎大家关注微信公众号“乐鑫董办”。目前此号已发布 80 余篇主题文章，从多维度展示乐鑫的风貌，包含了关于乐鑫文化、商业模式、产品情况、近期新闻、投资者交流纪要等信息。新朋友，建议在公众号的菜单栏里面选择“推荐必读”系列阅读，以便快捷了解乐鑫整体情况。



“乐鑫董办”微信公众号



微信视频号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	/
时间	2024 年 10 月 23 日
地点	“乐鑫董办”微信视频号直播
公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理：王珏 财务总监：邵静博
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>交流的主要问题及答复：</b></p> <p><b>1.1 公司介绍</b></p> <p>公司以自研 Wi-Fi MCU 芯片起家。经过不断的拓展，产品矩阵已涵盖多种带有无线连接功能的处理器芯片(SoC)。</p> <p><b>我们的产品战略是“处理”+“连接”。</b>背后有三个洞察：</p> <p>1) 未来所有的产业都可能物联网+，带连接功能的处理器将会是刚需。</p> <p>2) 随着人机交互越来越多，物联网领域对于软件功能的需求也会日益增加，所以软件能力非常重要。</p> <p>3) 未来 AI 会和物联网产业结合，因此我们在高性能产品线中增加了边缘 AI 处理的功能，以满足更高智能化的需求。</p> <p>公司产品属于物联网行业的基础品，相比于直接参与某个具体行业的波动，我们服务于更广泛的基础需求，软硬件最终被广泛应用在</p>

智能家居、消费电子、工业自动化、能源管理、医疗健康、金融、农业等各行各业。

乐鑫拥有全栈的工程能力，包括硬件、操作系统、软件方案、到云以及 AI。依托于公司 2D2B 的商业模式，通过技术创新和全球开发者社区、企业客户紧密合作，构建起强大的生态系统。

所以乐鑫目前已经不仅仅是一家芯片公司，而是进化成为一家**物联网技术生态型公司**。

我们的芯片硬件和各类软件方案，都服务于工程师，为他们提供关于物联网应用开发中的工具，使其觉得好用、便捷、性价比高。有些用户就会在社交媒体中传播分享使用经验、开源项目代码，并形成口碑传播，影响到更多的工程师。

生态齿轮的优势在于平台效应，会自我强化，有放大作用。技术齿轮推动生态齿轮，并最终推动市场齿轮。物联网下游市场非常分散，生态可以协助推动乐鑫技术在各个行业内的应用，增加收入来源。

从历史上来看，在 2014-2018 期间，公司下游的主要应用场景是照明和插座开关类；2019-2022 期间，除了照明继续成长之外，其他各种智能家居设备也开始有显著增长；自 2023 年起，智能家居和照明仍然为主要市场，但其他新市场应用增速更快，比如能源管理、工具设备、大健康等领域都呈现出了高速增长，并在 2024 年有显著营收。

未来，我们将继续投入软硬件的研发，为工程师们提供一切关于物联网应用的工具，持续建设生态系统，以生态之力推动物联网的市场发展。

## **1.2 业绩介绍**

### **收入与利润：**

前三季度累计实现营业收入 14.60 亿，同比增长 42.17%，单季度实现营收 5.40 亿。前三季度归母净利润 2.51 亿，同比增长 188.08%，主要是由于营收增长较快，而费用增速低于营收增速，经营杠杆效应凸显。Q3 单季度扣非净利润环比略有下降，通常 Q3 是人员入职高峰期，且有部分子公司年中调薪，导致 Q3 研发费用上升。

Q3 营收相比 Q2 差不多。但分地区来看，直接境外销售环比增长 25.99%，直接境内环比下降 6.70%；而 Q2 相比 Q1，直接境外销售环比增长 21.13%，境内环比增长 44.00%，大大超过境外增速。可能是 Q2 时境内客户对需求端复苏偏乐观，而实际销售未达预期，因此 Q3 对上游进行回调。

从价格端来看，综合 ASP 基本和上年持平，因此业绩推动仍然以量的增长为主。

### **成本控制：**

成本端目前价格稳定，前三季度综合毛利率为 42.81%，毛利率的小幅波动主要是销售的结构波动所致。

芯片毛利率上升主要是由于近年新兴行业以及新客户增量较多。公司采用阶梯式定价，随着新客户继续放量增长，量上一个阶梯后会获得更好的价格。因此目前仍然保持综合毛利率 40% 的目标不变。我

们期望客户能够做大，因为这意味着在客户所在的行业内乐鑫的市占率会越来越高。

费用端以研发费用为主，研发费用占有所有费用的 78.18%。前三季度累计研发费用同比增长 19.06%，符合 20% 的增长预期。通常 Q3 是新员工入职高峰，费用环比有所增长。

销售费用同比增长 16.69%，占营收比重从去年同期的 3.72% 下降至目前的 3.05%，减少了 0.67 个百分点。特许权使用金为 1,900 万左右，同比增长 27.7%，这部分是跟随销售收入增长的不可控费用。若不考虑特许权使用金，销售费用同比增长 9.7%，主要源于职工薪酬增长。

管理费用同比增长 12.62%，主要源于职工薪酬增长。管理费用占营收比重从去年同期的 4.36% 下降至目前的 3.45%，减少了 0.91 个百分点。

#### **现金流与资产负债：**

前三季度累计经营性净现金流 9200 万左右，小于净利润金额。主要原因是 Q2 和 Q3 公司积极加库存，三季度末存货比年初增加约 2.40 亿，本期销售收入增长同时带动应收款上升，应收账款和票据增加 4300 万左右，业务增长带动生产采购增加，应付和预付账款净额合计增加 9600 万左右。

Q2 销售增长对应的应收账款于 Q3 开始回款，Q3 单季度经营性净现金流实现 1.17 亿左右，已高于单季度净利润，经营性现金流正在恢复正常。

目前公司的现金储备为 12.12 亿元，根据对应的银行产品不同属性，分别计入货币资金、其他流动资产和债权投资科目。目前没有银行负债，财务状况非常健康。

#### **市场进展：**

收入增长的主要驱动因素是物联网化的趋势越来越明确。从早期的照明、开关等简单应用到智能家居的普及，再到现在每年都有新行业应用进入放量阶段。开发者生态的自我强化，不断扩散影响到新的市场。

从前三季度来看，智能家居和消费电子仍然是行业的主要下游应用，这两大类今年增速预计在 30-35%。非家居领域的各类行业物联网渗透率开始迅速提升，公司业务在能源管理、工具设备、大健康等领域都呈现出了高速增长，2023-24 年内有很多潜力新客户加入，拉高了平均增速，因此公司的综合增速达到了 40% 左右。整体来看全年预计能达成 40% 增长。

### **1.3 战略性生态发展**

#### **校企合作：**

2024 年全国大学生物联网设计竞赛于 Q3 收官，共计 330 支队伍报名乐鑫赛道（大赛所有赛题报名队伍共计 3,262 支，总计 18,157 名师生），其中 57 支赛道队伍入围区域赛区决赛，25 支队伍晋级全国总决赛并获得全国奖项。在全部赛道合并后的全国 6 强中，有 3 支队伍用了乐鑫的芯片产品，可见乐鑫产品在校园中的影响力逐渐扩大，

这对于我们培养“未来工程师”具有重要意义。我们走访了多个大学，发现很多学校里的实践课程已导入乐鑫 ESP32 系列产品。公司官网的大学计划主页于 Q4 正式上线，未来我们将更系统更深化地开展校企合作，甚至参与学校定制化课程。

### **开发者生态：**

开发者生态是我们不断强调的重点。我们在“乐鑫董办”公众号和每季度财报中均有重点披露相关数据。第三季度末，YouTube 上关于 ESP32 的最受欢迎长视频累计观看量超过了 480 万次，最受欢迎短视频累计观看量高达 2,000 多万次。GitHub 开源项目累计数量已经超过 12 万个。关于乐鑫产品的使用书籍覆盖全球 13 种语言之多，Q3 时新增收集捷克语书籍。乐鑫的全球影响力正通过生态之力源源不断地扩散。

物联网+让我们进入越来越多的市场。相比于追踪具体的行业，我们认为生态的活跃度更有前瞻性，技术齿轮推动的生态齿轮最终将会推动市场发展。

## **2 问答环节**

**Q：**如何跨越周期成为长期成长的公司？

**A：**乐鑫目前已经不仅仅是一家芯片公司，而是进化成为一家物联网技术生态公司。我们希望以技术齿轮推动生态齿轮，并最终推动市场齿轮。生态齿轮的优势在于平台效应，会自我强化，有放大作用。物联网下游市场非常分散，生态可以协助推动我们的技术在各个行业内的应用，增加我们的收入来源。当我们进入的市场越多，能够享受的市场成长红利期就会越长。因此这种商业模式可以帮助我们成为更长期成长的公司，平滑掉单一行业的周期性波动。

**Q：**未来两年内，公司发展领域会侧重于哪些方向？

**A：**乐鑫的产品战略是“处理+连接”，两个方向都很重要。处理器是核心部件，根据客户应用场景的复杂度来不断进行演化，连接会作为搭配。对于物联网市场来说，带连接功能的处理器是刚需，这是我们对自身所在产业的一个洞察，基于这个洞察，我们来规划所有产品的规划。

**Q：**公司在 AIoT 部分的 AI 体现在哪里？

**A：**公司 ESP32-S3 和 ESP32-P4 产品线都有添加边缘 AI 的功能，主要体现为设备端语音唤醒与控制，以及图像处理的功能。这两个系列的芯片在硬件设计上增加了 AI 加速指令；而在软件层面，我们也提供图像识别和语音唤醒、控制等方案。

**Q：**三季度增加的存货主要是产成品还是晶圆？

**A：**乐鑫一直在积极备货，存货中主要是晶圆。其中 M5Stack 的存货占比较少，占到 2,000 万左右。今年有很多新客户进入上量阶段，由于新客户对于需求不会特别明确，因此容易出现临时加单的

情况；而对于老客户来说，Q4一般是旺季。此外，乐鑫以直销为主，前三季度直销比例为73%，公司也不会要求经销商压货。因此乐鑫的策略是做好供应链的蓄水池，为客户做好备货准备，使其能接近 Just-in-Time 的供应链管理，这也是公司在客户端的核心竞争力之一。目前存货周转率相比去年同期大幅改善。从历史来看，即使对需求判断失误，用一两个季度的时间就可以修正。

**Q：**三季度模组营收增速高于芯片，与前两个季度有所不同，这是否能反映出海内外的不同需求？展望四季度，芯片和模组的增速是怎么样的？

**A：**Q2的时候国内增速更快，Q3的时候海外增速更快，Q4目前来看差不多。每个客户要的东西不一样，各行业的提货周期也不同，因此短期内会有波动，预计Q4是四成芯片六成模组的比例。

**Q：**对Q4的预期？

**A：**现在还在10月，很多订单会落在12月，因此目前看Q4还有不确定性。先持中性预期，全年营收目标为20亿，Q4大概是五个多亿。

**Q：**客户集中度？

**A：**前三季度前五大客户占比约为23.4%。虽然前五大客户的销售额有在增长，但随着新客户的增加，长尾效应更加明显，前五大客户的占比越来越低。

**Q：**有没有可穿戴设备的客户？

**A：**有。我们的可穿戴客户和大家理解的手环、手表和耳机会有所不同。手环、手表和耳机属于可穿戴设备中的大品类，已经有很多半导体公司覆盖了。最近我们看到公司的产品应用在一些便携式设备上，也属于可穿戴的领域，比如随身携带的环境数据收集设备、宠物的可穿戴设备等。

耳机、手环类的可穿戴设备和手机产业链密切相关。而乐鑫主要面向泛IoT市场，二者的商业模式有所不同。

**Q：**研发人员方面，今年有整体的成本控制，新增加的校招人员有多少？研发人员奖金的计算？

**A：**本期末研发人员数量为542人，同比增长了10.61%，其中一半左右来自于上年校招新人。研发人员的奖金会做预提，按季度分摊，最后以实际数额在年底调整。前三季度研发费用中计提的奖金为5,563.94万元和股份支付费用2,336.82万元。

**Q：**GitHub仓库非乐鑫员工的贡献比例？

**A：**GitHub上一共有超过12万个乐鑫产品相关开源项目，其中乐鑫公司自己的有200多个，其他都是第三方的。

Q: 成本相比二季度有变化吗?

A: 相对稳定。

Q: 其他半导体公司反应产业链涨价, 对公司是否有影响?

A: 目前没有涨价的影响。

Q: 2025 年的研发费用展望?

A: 仍按照 20% 的增速规划。

Q: 有人评价乐鑫的步子有点慢?

A: 乐鑫一直做生态, 这样会更扎实。不用太急, 生态的培养需要时间和耐心。生态之力推动我们产品进入各种行业之后, 也就不会随某个单一行业大起大落, 我们会比较稳健。

Q: 公司产品在零售端的情况?

A: 零售端营收贡献占比大约 5%。在我们收购 M5Stack 后, 它会继续巩固我们在开发者市场的品牌影响力。开发者设计智能硬件的时候不会只用到乐鑫的产品, 而是会用到很多的搭配硬件。收购 M5Stack 会和我们形成很多的协同效应, 比如和很多其他硬件的组合搭配, 这样帮助乐鑫与其他硬件厂商也形成协同。比如, 有些硬件厂商发现在乐鑫的参考设计中使用了他们的芯片, 为其带来量的增长, 因此希望一起参与到乐鑫的市场活动中。这样我们销量的增长会带动他们的业务增长, 而他们对整个方案的宣传也反之带动乐鑫的增长。所谓生态, 就是能够共赢互利。

Q: 目前公司 Matter 应用进展?

A: Matter 下游各种应用都有, 我们在推广新开发板和云产品时, 也会同时推广 Matter, 尤其在出海客户中很受欢迎。Matter 不是一个独立的产品线, 它的营收不会独立分割, 但是内部增长速度很快。

Q: 关于公司的增值服务云和 Matter 的销售进展?

A: 两者都在持续推广中, 目前已有很多客户签单。不过根据客户的偏好, 独立付费的占比较少, 更多是加在硬件中一起支付。所以也不会独立披露这部分增值营收了。

Q: 公司有无收购计划?

A: 今年上半年公司完成了对 M5Stack 的收购, 主要是看中其在开发者群体中的品牌影响力。乐鑫同样重视开发者生态, 希望以生态的力量推动市场的发展。因此本次并购和公司战略是一脉相承的。收购之后的融合过程对于收购的成功与否非常重要, 目前公司收购 M5Stack 之后已经发挥了比较好的协同作用, M5Stack 和乐鑫开发团队展开了很多合作。乐鑫的核心芯片系列与软件优势, 搭配

	<p>M5Stack 强大的硬件设计能力，能够为我们的客户带来更多的方案选择。而 M5Stack 2D 的因子也不会与乐鑫 2B 的客户产生竞争。</p>
--	---