

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 100 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（公开交流会）
参与单位名称	/
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	“乐鑫董办” 微信视频号直播
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理：王珏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流的主要问题及答复：</p> <p>1 公司介绍</p> <p>乐鑫信息科技公司产品战略是“处理 + 连接”，芯片产品矩阵涵盖多种带有无线连接功能的处理器芯片 (SoC)。随着物联网发展，公司的软件技术边界也在不断扩张，因此公司目前已发展成为一家物联网技术生态型公司。致力于为用户提供创新且便捷易用的产品。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 公司产品市场为泛 IoT 领域，广泛应用于智能家居、消费电子、工业自动化、能源管理、医疗健康、金融、农业等领域。 • 技术能力：乐鑫作为一家物联网技术生态型公司，拥有全栈工程能力，包括芯片、硬件、操作系统、软件方案、AI、云服务，实现软硬件研发闭环。 • 采用 B2D2B（Business to Developer to Business）模式，通过全球开发者生态带动 B 端客户，形成技术、生态、市场的良性循环。

2025 年度一季度业务发展情况

1) 市场拓展:

- 智能家居领域增长 30%，仍是主要收入来源；
- 非智能家居领域增长更快；

2) 生态建设:

- 开发者生态持续扩张，GitHub 相关开源项目超 14 万个；
- 全球校企合作：与多个国家和地区的大学合作，助力培养未来工程师。2025 年度大学生物联网竞赛已开启，今年乐鑫赛道的题目是大模型和物联网的结合应用，让我们拭目以待大学生们是否能给行业带来一些新的灵感。

2025 年度一季度业绩概览

1) 营收增长：2025Q1 营收 5.58 亿元，同比增长 44%；

2) 净利润增长：归母净利润 0.94 亿元，同比增长 74%；

3) 毛利率稳定：毛利率为 43.4%，达成预设的维持 40% 以上的毛利率目标；目前成本端都已处于价格低位。非智能家居领域的销售增长支撑住了较好的毛利率水平。

4) 费用控制:

- 研发费用 1.26 亿元，同比增长 21.5%，略超过年初计划的 20% 增长的目标。但由于营收增速较快，研发费用占营收比重相对下降了 4.20 个百分点。

- 管理费用占营收比重比上年同期下降 0.64 个百分点。

- 销售费用占营收比重比上年同期下降 0.27 个百分点，公司继续有效控制了运营成本。

5) 盈利能力：在以上综合因素影响下，净利率达到了 16.9%，比上年同期增长了 3 个百分点。

2 问答环节

Q: 公司直接和间接与美国的贸易量是多少？业绩受多大的影响？公司的应对措施是什么？

A: 我们直接出口美国非常少，且美国客户要求照常发货。但下游客户中会有部分出口美国，我们没有相关数据，无法统计影响。我们的应对策略是不断拓展下游应用场景，各行各业数字化和智能化是时代的趋势，通过拓展应用边界来抵御短期内的地域性风险。

Q: 在关税战背景下，乐鑫科技在国产替代会不会有更大空间？与遭受的损失相比，受益大还是损失大啊？

A: 从机遇来看，全球贸易摩擦加速了国内客户对于本土供应链的重视，这在一定程度上为我们带来了新增需求和合作机会。

当然，关税和地缘政治也带来了一些挑战，例如部分出海客户采购节奏放缓，对后续关税政策保持观望。但整体来看，我们认为乐鑫在国产替代进程中所获得的新增市场空间与客户认同，其长期带来的受益是显著大于短期面临的压力的。

我们也会继续加强在全球市场的多元布局，保持对海外客户的服务能力，同时不断提升产品的核心竞争力，以实现业务的稳健可持续发展。

Q：第一季度收入和盈利的特点是啥？请大致预测上半年和全年的业绩。

A：智能家居在 Q1 展现出不错的增速，但非智能家居增速更快。这个结构性差异和我们预想一致。境内外的增速目前相当，但境内更快一些。下游非常分散，我们很难提供业绩预测。

Q：抛开生态和价格因素，公司有让客户不得不选择的的技术的产品吗？或者说公司的产品有解决哪些行业痛点？

A：乐鑫的产品不是靠一个“黑科技”打动客户，而是在“集成度 + 功耗 + 通信稳定性 + 易用性”这几个维度上形成了实实在在的系統级技术优势，解决了客户真实痛点。抛开生态和价格因素，开发效率也算是一种技术壁垒，是客户在意的隐形优势。

Q：请问能适应复杂网络环境的带 5GHz Wi-Fi 6 功能的 ESP32-C5 芯片预计什么时候能大规模上市？

A：已经在准备相关开发板的生产，预计很快可以上市。

Q：去年 Q3 季度提到了乐鑫和火山引擎以及 IP 提供方的一个合作。目前时间已经过去了半年多了，请问这方面的产品啥时候会跟大家见面，目前有哪些 IP 提供方在跟公司合作。AI 玩具在 Q1 出现了很多包括大厂和小厂在内的新玩家，乐鑫凭借低成本、高性价比成为了必选方案之一，对于这种趋势，公司有什么看法？

A：正在推进中。具体产品预计在今年内逐步落地，可能大家届时会从第三方拆机新闻里看到，但出于合作保密的原则，我们无法透露具体客户或 IP 方的名称，敬请理解。关于 AI 玩具市场的趋势，我们注意到在今年一季度，确实有不少具备语音交互、AIGC 能力的玩具类产品快速涌现，既有传统玩具厂商的升级尝试，也有互联网公司的跨界探索。乐鑫也会持续打磨产品、完善软件生态，支持客户快速开发并量产出差异化的产品，共同推动这一新兴市场的发展。

Q：最近从网络上看到，美国有很多中国科技人员回国。其中，有许多芯片人才，乐鑫是否有引进的想法？

A：乐鑫一直在全球范围内进行人才招聘，我们始终积极吸引具有国际视野和经验的优秀人才加入乐鑫。

Q：是否担心别的公司侵蚀市场？

A：我们清醒地认识到市场竞争的存在。面对行业变化和新的参与者，我们更注重持续创新、产品差异化以及生态建设，而不是短

期价格战。我们的目标是为客户创造长期价值，从而在激烈的市场环境中稳中有进。

Q: 请问公司接下来的研发重点是什么？

A: 未来的研发项目主要为：**Wi-Fi 7** 路由器芯片研发及产业化项目、**Wi-Fi 7** 智能终端芯片研发及产业化项目和基于 **RISC-V** 自研 **IP** 的 **AI** 端侧芯片研发及产业化项目。详情可参考 4 月 28 日披露的《乐鑫信息科技（上海）股份有限公司向特定对象发行股票证券募集说明书（申报稿）》。