

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	√ 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（公开交流会）
参与单位名称	CAPRILLA、Lombard Odier、Pinpoint、Springs Capital、T.Rowe Price、Verition、博时基金、财通基金、财通资管、大家资产、丹羿投资、东北证券、东方财富证券、富达基金、富国基金、光大保德信基金、广发基金、广发证券、广发资管、国华兴益资管、国金证券、国联安基金、国联基金、国盛证券、国信证券、国元证券、海富通基金、瀚伦投资、浩然资本、合远基金、衡道投资、华福证券、华西证券、华夏基金、华夏久盈资管、华兴证券、嘉实基金、开心龙基金、立格资本、民生证券、平安证券、平安资管、浦银安盛基金、前海九信基金、清潭投资、泉果基金、融通基金、睿远基金、上海慧眼投资、上海证券、上海喜世润投资、尚颀资本、申万菱信基金、首域盈信资管、太平洋资产、泰康资产、探骊私募、天风证券、天瑞万合私募、万家基金、五矿证券、西部利得基金、兴业证券、易方达基金、易米基金、银河证券、长城证券、长江证券、长信基金、招商基金、浙商基金、中财集团、中财资本、中汇人寿、中金公司、中金资本、中科创投、中欧基金、中欧瑞博、中信资管、中邮证券
时间	2025 年 9 月 1、2 日
地点	“乐鑫董办” 微信视频号直播、中国（上海）自由贸易试验区碧波路 690 号 2 号楼 304 室
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理 王珏 财务总监 邵静博 证券事务代表 徐闻

投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题及答复： Q：AI 技术目前在哪些方面提升了公司生产效率？ A：AI 技术已在多个维度显著提升了公司效率，尤其体现在全球技术支持层面。例如，目前公司官网已上线 AI 助手，学习了所有面向开发者开放的技术文档，可实现对全球客户的即时技术响应。特别是在面对外部技术咨询时，AI 助手能快速给出详细解答与相关文档链接，极大提高了响应效率，降低了沟通成本。该系统适用于所有开发者群体，包括原先难以获得原厂支持的学生用户，使其在自学和开发过程中能够更高效地获取帮助，提升学习效率，降低学习门槛。 Q：公司定增的时间进展如何？ A：已经获得注册批文，公司将高效推进发行流程。 Q：如何看待公司股票流动性？ A：关于流动性，公司保持高度关注。早期日交易额可能在两三千万元左右，确实对部分大型机构造成了限制。但目前公司日交易额已稳定在数亿元水平，部分高峰期甚至超过十亿元，流动性较早期已有显著改善。早期与海外投资机构交流时，部分投资人曾表示因流动性限制无法参与，公司认为这一障碍目前已基本解除。 公司海外投资者构成方面，有一些 Hedge Fund（对冲基金），贡献了较高交易额。未来，公司将在此基础上，重点拓展 Long Only 类型的长期持有机构投资者，以持续优化股东结构。 Q：是否有计划通过拆股等方式降低股价门槛？ A：公司主要通过“资本公积转增股本”方式进行股本扩张。例如前几年持续实施每 10 股转增 4 股的举措，以此改善流通性、降低股价门槛，未来公司也会根据资本安排和市场反馈持续优化相关措施。 Q：公司直销占比较高，为何京东平台上看不到？ A：目前公司并未在京东开设官方店铺，主要面向 C 端的官方渠道是淘宝店和速卖通，还会覆盖其他专业的电子元器件销售平台。直销并不等同于零售。公司所谓的“直销客户”依然是指 B 端客户，主要通过邮件下单，走的是标准的 B2B 流程，包括框架合同、订单签署、送货签收等环节。 尽管电商平台有贡献一部分营收，但相较 B 端直接销售依然较小，核心交易仍以银行转账为主。2D2B 的商业模式，是指开发者影响了其所在的 B 端公司产品选型，并为我们赢得了商机。 Q：公司是否有计划推出搭载更高级算力的新产品？ A：是的，已有相关产品规划。 Q：Wi-Fi 6E 与 Wi-Fi 7 产品的目标客户群是否存在区别？ A：Wi-Fi 6E 产品主要面向需要高速 Wi-Fi 的网络通信设备客户，例如边缘路由器等。Wi-Fi 6E 将在 Wi-Fi 7 产品线推出前帮助公司率
----------------------	--

	先布局高带宽市场，同时也为 Wi-Fi 7 后续产品的市场验证与客户导入提供支撑。 Q: 公司现在投向 Wi-Fi 7 路由器市场是否太晚了? A: 路由器是我们的发展战略中的重要一环，Wi-Fi 8 标准尚未冻结，路由器市场正在向 Wi-Fi 7 转换，目前尚处于商业化早期。根据咨询公司的预测，2031 年将是 Wi-Fi 7 路由器的换机高峰，我们有机会赶上这波 Wi-Fi 7 换机潮。 Q: 是否可以提供关于张总的公开访谈或观点? A: 张瑞安先生在 LinkedIn 上拥有个人账号，平台中亦可查阅其发布的若干技术类原创文章，包括其对行业发展的见解。 Q: 研发人员的增幅较大，请问当前的人员扩张节奏如何? A: 公司今年的研发人员增长幅度在 10%-15% 区间，整体节奏较为平稳。考虑到研发费用增长目标为 20%，在综合考虑人力增长和薪酬投入后，当前人员扩张幅度与整体研发规划基本匹配。 Q: 上半年模组业务毛利率有所提升，是否与并购事项有关? A: 并购对整体毛利率的影响有限。本次模组毛利率的提升，主要来自于成本端的优化，特别是随着模组出货量的持续扩大，带来了更显著的规模效应，例如模组加工费和物料采购成本均略有下降。此外，公司对客户采用阶梯式报价机制，客户订单量越大，议价空间也更大，这与自身获取原材料的逻辑类似。需要指出的是，成本下降具有阶段性，并非持续无限的过程，公司仍将以毛利率稳定在目前水平为目标。 Q: 客户使用芯片与模组之间是否存在产品路径的演进逻辑？是否会先用芯片、后用模组？ A: 客户在选择芯片或模组时，往往具有一定的“业务惯性”。若客户初期即采用芯片方案，通常其组织架构具备独立设计模组的能力，并将设计后的方案交由合作模组厂量产；反之，若客户从一开始即采购模组，可能是由于其对接对象为整机厂，其在采购端的 BOM 计划中已将模组作为独立采购项，通常不会再将芯片交给模组厂加工。因此，在实际操作中，单一客户从芯片转向模组或反向的情况较为少见，产品形态的选择往往是公司业务模式与技术组织能力的反映，而非阶段性的过渡行为。 Q: 公司是否将流片费用直接计入研发费用？是否会进行年化分摊？ A: 与流片相关的费用主要分为两类：MPW（Multi Project Wafer）小批流片费用：直接一次性计入当期研发费用；大规模掩膜（mask）流片费用：因金额较大，会按照型号进行匹配计入固定资产并进行折旧处理，当前折旧年限为八年，折旧费用计入营业成本。
--	--

Q: 小智 AI 是由乐鑫开发的吗? 相关芯片是否是乐鑫自研? 是否有其他客户在使用?

A: “小智 AI”并非由乐鑫主导开发, 而是一个由社区发起的开源软件项目。该项目本身为软件形态, 旨在实现自然语言交互等功能, 但其在实现过程中广泛采用了乐鑫的芯片平台, 尤其是 ESP32-S3 这一款芯片作为主力, 也有部分方案使用了 ESP32-C3。

值得一提的是, “小智 AI”并非乐鑫唯一支持的项目。近期包括字节跳动发起的“扣子智能硬件大赛”、百度组织的 AI 活动等多个面向端侧大模型落地的赛事与项目中, 亦均有乐鑫芯片的参与, 涉及产品种类也在不断扩展。这些活动中展示的大模型端侧解决方案, 也多数选择乐鑫芯片作为关键硬件平台。

目前, 互联网公司在推进大模型在终端设备上的实际应用时, 通常选择一款软硬件协同能力强、生态成熟的芯片平台。在此背景下, 乐鑫自研的 SoC 产品凭借出色的边缘计算能力与开源生态支持, 已成为多个大模型项目的优选平台之一。

Q: 当前公司最具业绩增长潜力的产品线是哪一条? 是 Wi-Fi 7 吗? 还是正在量产的 ESP32-C6?

A: 乐鑫的增长并非依赖于单一芯片产品, 而是受益于产业数字化趋势驱动下的普适性芯片需求。从产业角度来看, 当前社会各类终端设备正处于全面联网与智能化的过程, 普遍需要一类既具备“连接能力”、又具备“中等算力”、同时兼顾“性价比”的芯片平台。

乐鑫的产品正好契合了这一时代背景, 具备广泛的通用性, 应用场景已从早期的智能家居 (如插座、照明开关) 拓展至智能家电、充电桩、工业控制设备、机械臂、医疗设备、金融 POS 终端等多个领域。

因此, 公司各条产品线均具战略意义, 并不以某一款芯片为绝对增长点。就当前 (近两年) 来看, 公司定期报告中已披露的产品矩阵中的“成长期”产品线将是主要业绩来源:

ESP32-C2/C3: 面向轻量级 IoT 应用, 强调低成本、高性价比;

ESP32-C6: 支持 Wi-Fi 6, 覆盖中速率、低功耗的应用场景;

ESP32-S3: 具备较高算力, 适用于边缘 AI、大模型应用等新兴需求。

以及随着市场推广, 会有更多“新兴期”产品线进入“成长期”, 为我们贡献新的增长动能。

至于 Wi-Fi 7 芯片项目, 当前仍处于研发阶段。其对应的业绩贡献预计将体现在两年之后。

综上所述, 短期 (未来两年) 内公司仍将以 IoT 应用为主力增长来源, 整体增长逻辑建立在产业趋势之上。

Q: 关于 ESP32 芯片相关的开源项目增长, 是否有可公开参考的数据来源? 用大模型问出来的数据准不准?

	A：相关数据可通过 GitHub 官网 (github.com) 直接查询。搜索“ESP32”关键词，即可实时查看全球范围内围绕 ESP32 芯片构建的开源项目数量。 不少研究机构或个人分析师亦会定期跟踪该平台上项目数的月度变化情况。公司方面每季度会对该项数据进行汇总披露，作为衡量开发者生态活跃度的一个重要指标。 需提醒的是，询问 AI 助手可能会存在编造数据的 AI 幻觉，并非官方渠道，建议仍以 GitHub 官网数据为准。 Q：为何采用直播方式进行投资者交流？ A：我们十分重视与所有投资者的沟通，无论是机构还是个人。实际上，多数机构投资者自公司上市以来已持续跟踪多年，对于业务模式、产品定位、研发节奏等方面已有较为深入的理解和长期交流基础，而且机构投资者还会有更多线下交流的机会。因此，在类似本场直播的场合，我们也是随机接入投资者，并没有进行事先挑选，无法预测接入的是机构还是个人投资者。这类活动也是个人投资者和公司交流的机会，我们也借此了解中小投资者关心的业务问题，帮助大家更清晰地了解公司的中长期发展路径。 Q：公司是否考虑收购传统 MCU 厂商或其他大厂剥离的边缘资产？ A：投资者提到的方向具有启发性。确实，不少大型芯片厂商近年对部分非核心产品线或边缘业务进行战略调整，市场上也存在一些潜在的标的。公司管理层持续关注并购市场的机会，但此类操作需要高度保密并在时机成熟后审慎推进。若有实质进展，公司将依法依规披露。我们欢迎投资者就此类进行推荐，公司也在内部持续研究和评估潜在机会。 Q：AI 玩具市场是否会成为公司重要增长点？其核心价值体现在哪里？ A：AI 玩具在今年下半年确实有了较快的发展。作为新兴市场，目前正处于从 0 到 1 的导入期，相关产品仍在持续优化迭代中。整体来看，第二季度该品类体量仍然较小，随着市场教育与产品成熟，预计未来将稳步增长。 但我们认为，更重要的并非仅是 AI 玩具单一品类的市场空间，而是背后所代表的“大模型+端侧硬件”融合的技术能力。类似于过去“Wi-Fi+硬件”开启智能家居时代的方式，这一轮技术演进有望带动各行各业的智能升级。 公司关注的核心在于：如何让更多开发者通过我们平台学习与掌握这一技术路径，并将其应用至自身行业场景中。目前已有多个赛事、开源项目和高校教育实践，围绕 ESP32 系列芯片展开 AI 端侧开发，逐步形成生态基础。
--	---