# 泰凌微电子(上海)股份有限公司 2025 年前三季度业绩预增公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述 或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

#### 一、本期业绩预告情况

(一) 业绩预告期间

2025年1月1日至2025年9月30日。

- (二) 业绩预告情况
- (1) 经财务部门初步测算,预计 2025 年前三季度实现营业收入约为 7.66 亿元,与上年同期(法定披露数据)相比,增长约1.79亿元,同比增加30%左 右。
- (2)预计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, 与上年同期(法定披露数据)相比,预计增加7.573万元,增幅约为118%。
- (3) 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,与 上年同期(法定披露数据)相比,预计增加6.774万元,增幅约为111%。
- (4) 2025 年前三季度计提股份支付费用约 3,700 万元, 若剔除股份支付费 用及相关所得税影响,本期净利润约 1.73 亿元,与上年同期相比,预计增加约 9.934 万元, 增幅约为 135%。
- (5) 本期公司净利率预计约为 18.3%, 相比 2024 年同期净利率 10.94%有 显著提升。
- (6) 本期公司毛利率约 50.7%, 相比 2024 年同期的 47.9%增长约 2.8 个百 分点。
  - (三)公司本期业绩预告未经注册会计师审计。

#### 二、上年同期业绩情况和财务状况

- (一)营业收入: 5.87亿元。利润总额: 6,239.70万元。归属于母公司所有者的净利润: 6,427.13万元。归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润: 6,125.68万元。
  - (二) 每股收益: 0.27 元。

#### 三、本期业绩变化的主要原因

本报告期内,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。前三季度,营业收入约为 7.66 亿元,收入同比增幅约 30%;实现归属于母公司所有者的净利润约为 1.4 亿元,净利润的增速为 118%;净利率预计为 18.3%,较 2024 年同期 10.94%和 2024 年全年 11.54%,均有显著提高。以上业绩变化主要受以下三方面原因影响;

1、新品增速明显,端侧 AI 产品在客户侧实现爆发增长

在新产品方面,本公司陆续推出多款新产品并实现量产出货。公司新推出的端侧 AI 芯片凭借卓越性能与创新特性,迅速赢得了客户的高度认可和青睐,并进入规模量产阶段,三季度继续保持高速增长;公司的多模 Matter 芯片在海外智能家居领域开始了批量出货;公司在国内首家推出的通过蓝牙 6.0 认证的支持高精度定位等新功能的芯片,已在全球一线客户率先进入大批量生产;公司新推出的 WiFi 6.0 多模芯片也实现了批量出货。音频产品线方面,新的头部客户已开始实现大批量出货,原有客户的出货量也持续增长,带动音频业务整体销售较去年同期实现高速增长。

2025年前三季度,公司已投入研发费用 1.86 亿元,其中三季度单季度研发投入增加至 0.69 亿元,同比增加 38.96%,环比增加 19.04%。其中,星闪项目已经完成流片回片,测试顺利,并在积极推进认证和前期推广。在游戏领域,真无线 8K 产品达到全球领先水平的技术指标,已经在多个全球头部客户进行产品导入和开发,预计将在短期内陆续量产出货。公司在 WiFi 领域产品研发进展顺利,

2、研发投入继续加大,在客户侧不断完成产品导入,积累业绩增长势能

并不断引进资深人才加快相关研发团队建设,加快公司新产品推出速度。同时,

公司推进端侧 AI 芯片、音频芯片和多模物联网芯片持续迭代,进一步提升产品性价比。

3、销售规模效应已经形成,成本持续优化提升了产品竞争力

公司在国内外头部客户中,已经成为主流供应商。随着低功耗物联网行业的整体增长,公司总体收入增长明显。同时受益于高毛利产品销售占比提升、以及公司通过技术演进带来的产品成本的进一步降低,公司毛利率提升到了较高水平,使公司在持续提升研发投入及保障海外市场拓展投入的同时,实现了净利率的快速提升。

### 四、风险提示

本次业绩预告相关数据是公司财务部门初步测算的结果,未经会计师事务所审计,公司尚未发现影响本次业绩预告内容准确性的重大不确定因素。

## 五、其他说明事项

以上预告数据仅为初步核算数据,具体准确的财务数据以公司正式披露的 2025年第三季度报告为准,敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

泰凌微电子(上海)股份有限公司董事会 2025年10月16日