

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
参与单位名称	BINYUAN CAPITAL、BNP Paribas Asset Management、CENTRAL ASSET INVESTMENTS、Dodge and Cox、Lombard Odier、MetLife China、Neuberger Berman、New Street Research、PACIFIC ALLIANCE GROUP、Schroders、Springs Capital、Verition、Wasatch Global Investors、博时基金、财通基金、财通资管、丹羿投资、东北证券、东方财富证券、东海证券、富达基金、富国基金、广发基金、广发证券、广发资管、国华兴益资管、国金基金、国金证券、国金资管、国联安基金、国联基金、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、华福证券、华西证券、华夏基金、华兴证券、嘉实基金、交银国际、交银施罗德基金、开心龙基金、立格资本、摩根士丹利投资、摩根资产管理、农银汇理、平安证券、平安资管、浦银安盛基金、前海九信基金、泉果基金、融通基金、上海嘉世润投资、上海证券、申万菱信基金、太平洋资产、泰康资产、天风证券、万家基金、五矿证券、西部利得基金、兴业证券、兴银基金、易方达基金、元昊资本、长城证券、长江证券、长信基金、中财集团、中宏人寿保险、中金公司、中欧瑞博、中信资管、中邮证券
时间	2025 年 10 月 27 日、28 日
地点	“乐鑫董办” 微信视频号直播、中国上海浦东新区御北路 235 弄 3 号楼 8 层会议室

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	交流的主要问题及答复： 1 公司介绍： 乐鑫科技公司产品市场为泛 IoT 领域，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。 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，致力于为用户提供创新且便捷易用的产品。 商业模式：我们相信“智能硬件是开发者们创造出来的”，所以我们采用了 2D2B 商业模式，通过全球开发者生态带动 B 端客户。公司的经营飞轮已经转动起来：用技术服务生态，以生态推动市场。 财务分析 1) 前三季度的财务情况： - 营业收入与毛利：前三季度累计实现营业收入 19.12 亿元，较上年同期同比增长 30.97%。综合毛利率为 46.17%，较上年同期增加 3.36 个百分点，毛利额同比增长 41.27%。 - 研发费用：前三季度研发费用投入 4.23 亿元，较上年同期同比增长 24.41%。公司的研发策略是保持核心技术自研，大量投入底层技术研发。本期末研发人员数量 620 人，较上年同期增长 14.39%。 - 销售费用率微增 0.04 个百分点，管理费用率下降 0.2 个百分点，研发费用率下降 1.17 个百分点。整体运营效率小幅改善。 - 其他收益中主要是政府补助。 - 净利润同比增长主要源于收入增长的拉动。 2) 第三季度与第二季度环比分析： - 营业收入与毛利：第二季度的“国补”政策提前拉动了智能家居领域的消费，导致对比基数较高，虽然第三季度营收环比下降 3.05%，但得益于毛利率的提升，毛利额基本持平。 - 管理费用：主要系由于第三季度期间公司上海总部搬入新研发大楼，进行了一次性的办公环境建设投入，包括办公家具和配套设备的更新。这些支出属于阶段性费用，有助于改善研发与办公环境，不会持续影响后续期间的费用水平。 - 研发费用：主要系由于研发人员增长导致的薪酬增长。另外第三季度期间新研发大楼的折旧费用和原租赁办公室的租金费用存在叠加期，导致阶段性费用偏高。第四季度起，原上海总部办公室的租金费用将不再产生。 - 财务费用：主要系美元贬值幅度较大导致的汇兑损失影响。

- 其他收益：主要系本年度于第二季度收到较多非经常性的政府补助。
- 所得税：集团内各公司适用的税收优惠政策不同，各公司研发费用开支节奏存在跨季差异，合并报表费用总额虽不受影响，但税收优惠在合并报表中呈现出的效果会无规律跨季度波动，年度会平滑影响。

综上所述，不含其他收益的税前净利润数据会更适合公司单季度进行经营情况比较。

虽然 Q3 单季度净利润增长为 17.46%，但从不含其他收益的税前净利润角度来看，同比增长 54.42%。

境内外来区分，第三季度直接境外营收占比 33.18%，营收同比增长 35.01%。境内直接营收占比 66.82%，同比增长 18.50%，境外增速高于境内增速。

开发者生态进一步扩张

- 2025 年 Q3 期间，GitHub 上的 ESP32 相关日均新增项目数达 152 个，虽然这个数据不会立即关联为财务表现，但开发者生态一直是我们商业模式中的重中之重，所以关注生态活跃度数据是一个前瞻性指标。这一数据反映出公司在嵌入式及 IoT 芯片/模块领域的生态影响力持续增强。
- The ESP Component Registry 组件平台，是 ESP 系列软件生态的“组件商店和管理平台”，它让开发者可以标准化、模块化、协作化地开发物联网应用，同时推动生态繁荣。目前累计已有 1,179 个组件（截至 20250630 统计：1,099 个组件），单季度增加了 80 个组件。
- 开发者活跃度提升意味着未来产品采用门槛降低、整机厂商和方案商选择公司产品的概率上升。
- 公司在生态建设上会长期保持持续投入，在“乐鑫董办”公众号的“教育生态”和“开发者社群”板块都可以看到进展。
- 我们将在 11 月举办今年的乐鑫全球开发者大会。
- 生态壁垒的显现，就是越来越多的客户选择乐鑫，不仅因为芯片本身，而是因为乐鑫传递的是一整套语言体系，熟悉乐鑫产品的开发技能，就能在同一个生态里持续开发、快速迭代、并不断获得共享的创新知识。

资金募集与股本结构优化

- Q3 我们完成了 17.78 亿的定增，发行数量 1,044.03 万股，发行价 170.29 元/股。
- 募集资金将用于三大研发项目，分别是 Wi-Fi 7 路由器芯片、Wi-Fi 7 智能终端芯片、基于 RISC-V 自研 IP 的 AI 处理器芯片，这三个项目的处理器都是基于 RISC-V 开放指令集来做。

供应链及地缘风险应对

- 公司已在境内外布局生产体系，以分散地缘风险。
- 我们的下游市场相对分散，主要面向家居消费领域，过去几轮关税调整期间，公司营收仍保持增长，体现了业务的稳定性与抗风险能力。
- 另外我们也准备了大量的安全库存，以应对突发的中断风险。

2 问答环节

Q: 除了供应链风险和技术风险外，公司还面临哪些潜在风险（如政策风险、市场竞争加剧风险、人才流失风险、知识产权风险等）？针对这些潜在风险，公司已采取或计划采取哪些应对措施？

A: 除上述风险外，公司也关注政策环境变化、市场竞争加剧、核心人才流失及知识产权保护等潜在风险。对此，公司已建立完善的合规体系与知识产权管理机制；同时通过股权激励、技术梯队培养及国际化布局，稳固研发和管理核心团队。我们也在持续优化产品结构与客户结构，以提升抗风险能力。

Q: 关于 Wi-Fi 芯片业务，请介绍一下贵公司在全球市场的竞争地位，下游市场主要是境内还是境外。新产品的推出及市场预计？

A: 在 Wi-Fi MCU（物联网处理器）细分市场，我们的出货量位居全球第一；若从更广泛的 Wi-Fi 芯片市场看，公司位列全球前五。我们的客户海内外皆有，我们直接进行全球销售。新产品请以我们官方新闻正式发布为准。

Q: 关于模组和平台业务，请介绍一下业务成长情况，以及后续的发展规划。

A: 模组及开发套件业务目前占总营收约 60%，预计会围绕这个比例上下浮动。增长动力主要来自智能家居、工业控制与能源管理等领域的拓展。与芯片业务相比，模组业务通过软硬件一体化与云服务支持，显著降低客户开发门槛。未来我们将继续结合云与 AI 平台，共同提升产品附加值与生态粘性。

Q: 请介绍一下 Wi-Fi 7 芯片的研发工作进度情况和时间表。

A: Wi-Fi 7 芯片仍处于内部研发阶段，相关细节暂未公开。后续我们将按照监管要求，定期披露募集资金使用及项目进展情况。

Q: 乐鑫科技是否有考虑在 B2D2B 的生态销售模式外，与各大模型公司达成长期战略性的合作？

A: 我们正在积极探索与 AI 生态合作伙伴的多层次协作，包括与大模型公司、云厂商、开发平台等在端侧 AI 工具链和应用生态上的合作。未来，公司希望通过开放合作，形成软硬件一体化的开发者生态，为客户提供更完整的 AIoT 解决方案。

	Q: 面对现在错综复杂的国际形势，乐鑫科技的具体应对策略是什么，如何避免未来贸易战扩大受到波及？ A: 公司已在境内外布局生产体系，以分散地缘风险。我们的下游市场相对分散，较为集中的主要为家居消费领域，过去几轮关税调整期间，公司营收仍保持增长，体现了业务稳定性与抗风险能力。 Q: 公司怎么评价这次定增，达到目的了吗？此次定增募集资金的后续使用进度（如研发、产能建设等）能否定期披露？ A: 本次定增顺利完成，实现了资金补充的目标，公司将更有底气坚定地投入研发。募集资金的使用进展将按照监管规定定期披露。 Q: 定增对象都是金融投资企业为主，没有产业链上下游。新股东怎么帮助公司未来发展，怎么体现增量战略价值？ A: 本次定增是竞价方式，在保障公平公正的前提下顺利完成，为公司补充了研发及营运资金。尽管最终获得认购额度的多为金融投资机构，但他们长期持有意愿明确，有助于提升公司资本稳定性和市场关注度。 Q: 定增完成后，公司股权结构发生了变化，新进入的金融投资企业是否会参与公司日常经营决策？在董事会席位分配、重大事项表决等方面是否有相关约定？ A: 新投资者不参与公司日常经营，也无董事席位或特别约定。本次定增为竞价发行，价高者得，发行前公司并不预知最终认购方，确保公平公正。 Q: GitHub 项目增长，为何收入没有立即增长？ A: 企业订单是“年度采购周期”，GitHub 的项目增长是中长期利好指标，两者的时间节奏错配。从开发者影响到企业订单，通常要经历 1-2 年的技术验证和产品导入周期。另外需要提醒，项目增速与订单并非线性对应关系。
--	--