

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 200 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	Central Asset Investments、Franklin Templeton、GAMA、KEYSTONE INVESTORS、Point72、T ROWE PRICE、Zaaba Capital、财通证券、淳厚基金、德邦基金、高观投资、高毅资产、光大保德信基金、国联安基金、国联民生证券、国泰基金、国投瑞银、国信证券、华泰资管、华兴证券、惠升基金、景顺长城基金、理成资产、泉果基金、上海证券、申万菱信基金、泰康基金、泰康资产、天弘基金、鑫元基金、兴全基金、兴业证券、兴银基金、易方达基金、永赢基金、长江资管、招商基金、中庚基金、中欧基金、中泰证券、中邮证券
时间	2026年4月20日、21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楼
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 王珏 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： 1 公司介绍及财务分析 2026年第一季度，公司整体经营延续了稳健增长态势，在宏观环境仍存在一定不确定性的背景下，实现了收入与利润的双增长，并体现出较好的经营韧性。 从核心财务数据来看：

- 公司实现营业收入 6.48 亿元，同比增长 16.16%
 - 归母净利润 1.36 亿元，同比增长 44.76%
 - 扣非归母净利润 1.25 亿元，同比增长 39.88%
- 利润端增速显著高于收入，主要得益于毛利率的进一步改善。

1) 收入与行业环境

报告期内，公司收入同比增长 16%，整体需求呈现温和复苏的特征。

在当前宏观环境下，下游各应用领域景气度存在分化，部分行业仍处于去库存或需求修复阶段，因此收入增速相较过去高景气阶段有所放缓。但公司凭借广泛的应用覆盖与客户结构多元化，整体收入仍保持稳健增长。

2) 毛利率与产品结构

本期公司综合毛利率同比提升 5.14 个百分点，保持较好毛利率的主要原因系：

- 行业从“连接驱动”向“功能驱动”升级，因此公司产品在定价上不必陷入价格内卷。
- 公司产品在开发平台属性上的差异化价值增强

3) 费用与投入节奏

报告期内，公司费用端增长较快：研发费用同比增长 22.42%；销售费用同比增长 36.00%。费用增速阶段性高于收入增速，主要源于公司在新产品周期与新市场拓展阶段的前置投入：

- 产品矩阵持续扩展（低功耗、Wi-Fi 6E、处理器等）；
- 客户类型与应用场景快速拓宽；
- 加强销售、技术支持及生态体系建设；

尽管费用端增长较快，但由于毛利率提升，公司仍实现了正向经营杠杆，只是释放程度相对温和。

4) 现金流与库存策略

本季度经营性现金流净流入约 342 万元，同比下降较多，低于净利润水平。主要原因是公司在原材料价格存在上行预期的背景下，采取了较为积极的备货策略：采购现金流同比增长 35%；存货规模有所提升，金额达到 7.4 亿元。

这一策略的核心目的是：锁定成本、提升供应链稳定性、保障客户交付能力。

因此，现金流与利润之间的阶段性错配，属于主动经营决策的结果。随着未来产业形势稳定后，相关影响有望在后续期间逐步消解。

5) 资本结构与 ROE

净资产较年初增长 0.84%；季度 ROE 为 3.01%，同比下降 1.25 个百分点。主要原因是公司在 2025 年完成定增，净资产规模扩大带

来的阶段性摊薄效应，并不反映盈利能力的下降。随着新增资本逐步转化为收入与利润，ROE有望在中长期逐步修复。

6) 总体判断

总体来看，公司当前处于新产品周期 + 新市场扩张的投入阶段，呈现出以下几个典型特征：

- 收入：受宏观影响，放缓为温和增长
- 毛利：结构性驱动改善
- 费用：战略性前置投入
- 利润：保持高质量的增长

公司采取的是：“逆周期投入、顺周期释放”的经营策略。随着宏观环境改善及新产品逐步放量，公司经营杠杆有望进一步释放。

2 问答环节

Q：下游头部电器厂商因为存储芯片涨价以及中东战争集体涨价15-20%，这个会对公司的业绩有怎样的影响，公司产品是否会随着上下游一起涨价？

A：在成本端波动背景下，公司具备一定的成本传导能力，但整体采取结构性而非普遍性的调整策略。鉴于下游客户类型与应用场景较为多元，公司会根据不同市场竞争格局及客户特征进行差异化定价与策略优化，以在保障客户关系与市场份额的同时，实现成本压力的有序消化。总体来看，当前价格波动对公司成本端的实际影响相对可控。

Q：站在公司专业的角度，这次下游涨价后，是否会和国补退潮一样，导致终端消费者需求降低？

A：需求侧方面，公司下游应用覆盖广泛，不同行业景气度存在分化。在当前宏观环境下，收入增长阶段性放缓属于行业普遍现象。

综合来看，公司通过灵活的价格策略与多元化应用布局，可以有效对冲单一行业波动带来的影响，经营表现体现出一定韧性。未来随着宏观环境逐步改善，整体增长动能有望逐步恢复。

Q：收入增长16%，是否意味着需求明显转弱？

A：我们更倾向于把当前阶段理解为“需求节奏放缓”，而不是“需求转弱”。

从行业来看：

- 不同下游分化明显

从整体智能家居来看，一季度仍然保持同比增长，说明终端需求并未出现系统性走弱。但其中也有所分化，例如与地产周期相关性较高的品类在当前宏观环境下，需求表现相对偏弱。

能源管理领域实现了较好的增长。智慧农业虽然绝对值还不小，但增长势头很好。

另外，由于 AI 在开发者社区的尝试性应用变多，虽然还没有带动 2B 的收入转化，直接 2D 的销售金额显现出了高增长。

- 整体恢复节奏偏温和

公司由于应用覆盖广泛，整体仍实现了温和增长。

Q: 费用增长 20-30%，是否会持续压制利润？

A: 当前费用增长具有明显的阶段性与前置性特征。主要用于：新产品研发（研发费用）、新产品推广（销售费用）和新市场拓展（销售费用），这些投入的回报周期通常滞后于费用发生。

从趋势看：随着收入放量，费用率有望逐步下降，经营杠杆会明显释放。

Q: 毛利率提升是否可持续？

A: 毛利率提升主要来自结构性因素，而非短期因素：

- 公司产品从连接型向平台型演进
- 客户价值逐步提升
- 差异化能力增强

这是一个中长期趋势，具备一定持续性。但季度之间仍可能存在波动。

Q: 经营现金流大幅下降，是否需要担心？

A: 不需要担心，这主要是库存策略导致的阶段性影响：公司通过主动增加备货锁定了成本，从而提升了产品的交付能力。本质上是现金流前置支出，收入后置确认。等恢复常态备货后，现金流会逐步恢复。

Q: ROE 下降是否意味着回报能力变弱？

A: 不是。ROE 下降主要是因为：定增后净资产增加带来的摊薄。从经营角度看，净利润增长 44.76%，盈利能力仍在提升。未来关键在于：新增资本的使用效率。

Q: 如何看今年全年增长？

A: 在当前宏观环境下：上半年仍可能延续温和节奏，下半年取决于需求恢复情况。

从公司层面来说，乐鑫已在提前布局新产品与新市场，项目储备持续增加，整体仍对中长期增长保持信心。

Q: 请问公司 2D2B 的转化情况？

A: 这个没有线性规律，我们要做的就是尽可能去影响更多开发者，我们相信智能硬件是开发者们创造出来的，影响的人越多，转化为 B 端商机的概率就会越大。近期 Anthropic 在其桌面应用 Claude 中，向开发者开放了一个面向硬件设备的 Bluetooth API。在其官方示例中，团队使用基于 ESP32 的开发板（乐鑫旗下 M5Stack 平台的 M5StickC Plus 开发板）构建了一个“桌面宠物”。这个项目是

Anthropic 一个 AI 工程师发的，但传播影响力很大。我们看到各类社群平台中已经有大量开发者进行复刻展示。当 AI 平台向硬件开放能力时，开发者会自然而然地选择最熟悉、最易于实现的底层平台。

Q: AI coding 影响？

A: AI coding 可以进一步降低开发门槛，这对我们产业来说是利好。AI coding 已经能开始帮助纯软件的工程师开始去涉足硬件开发，而不需要原本就理解硬件。我们 2D2B 商业模式的关键在于影响更多工程师，而不是先思考去哪些市场，工程师们会把我们的产品拓展到各行各业的应用中去。

Q: 我们有向开发者提供 AI coding 的支持吗？

A: 继去年推出乐鑫智能文档 AI 助手后，我们还发布了文档 MCP (Model Context Protocol, 模型上下文协议) 服务器，进一步打通官方文档与 AI 开发工具之间的连接能力。引入 MCP 服务器后，开发者只需在 IDE 中向 AI Agent 下达开发指令，AI 即可在执行过程中自动完成文档检索与信息整合，并直接输出代码或解决方案。

乐鑫目前还推出 ESP-Claw —— 以 Chat Coding (聊天造物) 为核心的 AI 智能体框架。它突破了编程边界，让人人都能通过对话定义智能设备。