

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 230 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



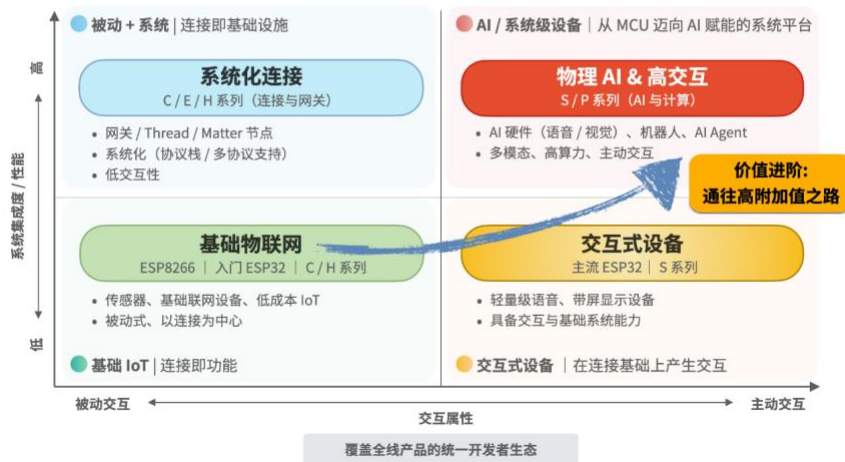
微信视频号

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	Baillie Gifford、Capital Dynamics、博时基金、财通资管、大成基金、富国基金、共青城福泽私募、观合资产、广发证券、国枫基金、国金证券、国寿资产、国泰基金、国信证券、国联安基金、华安基金、鹤禧投资、宏利基金、宏大兴业投资、华福证券、华富基金、华能贵诚、华夏久盈、交银施罗德基金、金鼎资本、璟诚基金、九富投资、钧泽私募、理成资产、青蒿资本、睿郡资产、上海合远、申万宏源证券、申万菱信基金、天弘基金、泰康基金、彤源投资、万家基金、万恒达新资产、西部利得、西部证券、锡创投、熙盛基金、仙人掌基金、银华基金、永赢基金、圆合金控、源铨资本、云汉资产、泽添基金、招银理财、志延投资、中信证券、中信保诚基金
时间	2026 年 7 月 31 日、8 月 3 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	交流的主要问题及答复： 1 公司介绍及财务分析 第一部分：公司定位

内容介绍	乐鑫的核心使命，是为全球开发者和企业提供数字化、智能化所需要的基础能力。 过去十多年，我们始终坚持"处理+连接"的发展方向，在无线连接能力的基础上，不断提升芯片的计算能力、软件平台能力以及开发体验。 今天，乐鑫提供的不仅仅是一颗芯片，而是一套完整的开发平台，包括硬件、软件、开发工具以及全球开发者生态，帮助客户更快、更低成本地完成产品开发和量产。 第二部分：AIoT 进入新的发展阶段 过去，很多物联网设备主要解决的是“连接”的问题。 而今天，我们看到越来越多设备开始具备本地计算、视觉、语音、人机交互等能力。 技术的发展正在推动越来越多原本并不联网的设备实现数字化，也让越来越多已经联网的设备变得更加智能。 因此，我们认为，未来 AIoT 的发展，将逐步从“连接驱动”演进到“功能驱动”，设备价值越来越来自于能够完成什么任务，而不仅仅是是否能够联网。 这也意味着，对于芯片平台来说，除了无线连接能力之外，计算能力、软件生态以及开发效率，都将变得越来越重要。 第三部分：持续打造完整的平台能力 对应 AIoT 的发展趋势，乐鑫近年来持续完善产品布局。 此次中报中的产品定位四象限，展现了我们的产品布局方向，从基础物联网到系统级连接、物理 AI 及高交互。我们的产品已经覆盖 Wi-Fi、Bluetooth、Thread 等主流无线连接技术，并持续增强 AI、多媒体、安全以及高性能计算能力。 对应这些产品布局，我们相应不断完善软件平台，包括 ESP-IDF、开发工具链、以及各类 AI 开发框架。 我们希望开发者能够基于统一的平台，快速构建从简单 IoT 设备，到复杂智能终端的各种产品。
-------------	--

从连接到智能

乐鑫产品定位与演进路径



第四部分：乐鑫独特的商业模式——B2D2B

这个商业模式实际上是由两层构成的：

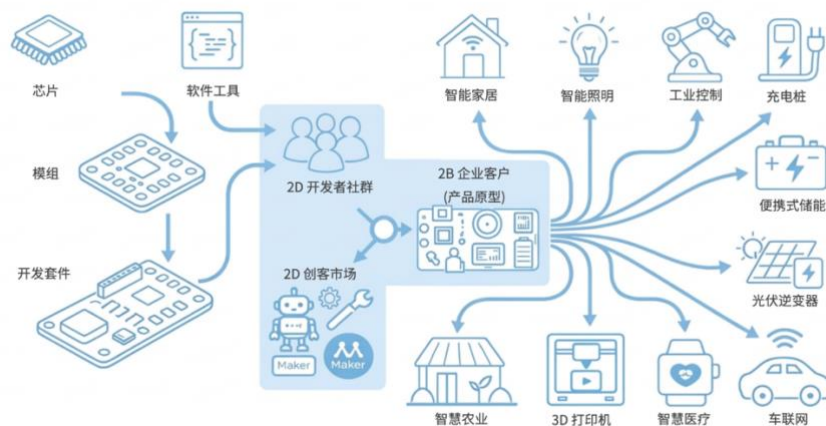
第一层是 B2D：公司将开发者作为最重要的直接服务对象。为他们提供好用的工具和产品。本质上类似于一种 DTC（直接面向消费者）模式，只是这里的“消费者”是全球开发者群体。

第二层是 B2D2B：越来越多开发者学习并使用乐鑫平台，就意味着未来会有更多创新项目采用我们的解决方案，转化为企业对公司技术的采用，推动智能硬件产品的开发与商业化落地，并最终形成规模化量产。

因此，我们一直认为，开发者既是今天的用户，也是未来企业客户的重要来源。

这种模式使得乐鑫能够在产品正式立项之前，就提前进入客户的技术选型阶段，从而不断积累设计机会，并逐步转化为长期客户。

B2D2B 商业模式



第五部分：持续强化开发者飞轮

围绕这一商业模式，我们不断投入开发者生态建设。

过去几年，我们持续完善开发文档、开源项目、技术社区、培训课程以及开发工具，同时积极拥抱 AI 开发方式，帮助开发者进一步提升开发效率。

随着越来越多开发者学习和使用乐鑫的方案，他们会创造更多新的应用场景，也吸引更多企业采用乐鑫平台。整个生态系统随着更多合作伙伴、工具和组件的加入而不断扩展，从而带来更大的可能性。

开发者生态、企业客户、产品创新和生态之间，形成了持续增强的开发者飞轮。

我们相信，这是乐鑫长期竞争优势的重要来源。



第六部分：正在不断扩大的市场空间

我们认为，整个 AIoT 市场仍在持续扩大的过程中。除了智能家居之外，我们看到工业自动化、智慧农业、能源管理、智慧医疗都在加速数字化进程中。

这正是我们开发者飞轮的结果，随着开发者数量增长，我们的产品进入各行各业，也为 AIoT 产业带来更加广阔的发展空间。

第七部分：2026 年上半年经营情况

1) 盈利质量

在全球经济环境仍然存在较多不确定性的背景下，公司上半年保持了稳健的发展态势，收入、利润均实现了稳健增长。

2026 年上半年，公司实现营业收入 14.81 亿元，同比增长 18.88%；归属于上市公司股东的净利润 3.34 亿元，同比增长 27.93%。第二季度单季实现营业收入 8.33 亿元，同比增长 21.09%，比 Q1 更好。

从单季度来看，第二季度直接海外营收同比增长 34.13%，海外业务继续保持良好增长。直接境内营收同比增长 15.87%，已优于第一季度的 7.77% 增速，呈现改善。

公司整体毛利率进一步提升。2026 年上半年，公司综合毛利率达到 49.32%，较去年同期提升约 4 个百分点，盈利质量进一步提升。新兴市场上对产品的需求更侧重于功能驱动，因此产品有更好的盈利能力。

从业务结构来看，我们认为，公司增长的动力正在发生积极变化。过去几年，智能家居一直是乐鑫最重要的应用市场之一。但今年上半年，受全球消费需求以及行业整体节奏影响，智能家居市场增速有所放缓，仅个位数增长。如果智能家居领域景气度复苏，公司业绩会有更强的表现。

与此同时，我们看到越来越多的新兴应用正在快速成长，包括工业自动化、智慧农业、能源管理，以及 AI 推动的新型开发者市场。这些领域保持了良好的增长态势，持续丰富公司的收入来源，也使业务结构更加均衡。

这一变化说明，乐鑫的平台能力正在被越来越多不同类型的客户所采用，也进一步验证了 B2D2B 商业模式带来的市场拓展能力。

2) 研发投入

2026 年上半年，公司研发费用达到 3.30 亿元，同比增长约 22.90%，研发投入占营业收入比重达到 22.26%。

我们始终坚持长期主义。研发投入不仅用于新芯片研发，同时也持续投入软件平台、AI 开发框架、开发工具、开源生态以及开发者支持体系。

随着 AI 技术的发展，我们认为，未来开发效率本身也将成为平台竞争力的重要组成部分。因此，公司也积极利用 AI 工具提升研发效率，加快软件开发与产品迭代速度，为未来产品持续创新奠定基础。

3) 资产负债表

截至 2026 年 6 月底，公司总资产达到 52.80 亿元，较年初进一步增长；股东权益达到 47.38 亿元，资产负债率约 10%，财务状况保持健康。

截至报告期末，存货余额约 8.42 亿元，较年初增加约 2.14 亿元。这一变化主要是公司结合产业链情况主动进行的库存管理：年初以来，全球存储器件等部分关键原材料价格有所上涨，交付周期也有所延长。为了保障未来产品交付能力，公司增加了备货水平，以增强供应链稳定性，保障未来市场需求。这是一项主动的经营决策，而不是需求放缓导致的被动库存积压。

现金流方面，经营活动产生的现金流量净额为 7,245 万元，低于净利润，同样来自于经营规模扩大带来的营运资金增加的因素。一方面，公司主动增加了存货储备；另一方面，随着销售规模持续增长，应收账款也相应增加。这些因素共同影响了经营现金流表现。

不过，从整体来看，公司整体资金储备依然十分充裕，为后续研发投入、产品开发以及业务拓展提供了坚实保障。

第八部分：未来的发展方向

我们认为，目前 AI 正在推动整个 AIoT 产业进入新的发展阶段。

一方面，越来越多传统设备开始具备智能化能力；另一方面，大模型和 AI 开发工具显著降低了硬件创新门槛，吸引越来越多软件开发者进入 AI 硬件领域，不断催生新的产品形态和应用场景。

乐鑫长期坚持的平台战略和开发者生态建设，使我们能够较早进入这些新兴创新项目，并伴随客户共同成长。

未来，公司将继续围绕三个方向持续投入：

1) 持续扩大开发者生态，吸引更多学生、创客、专业工程师以及 AI 原生开发者进入乐鑫生态圈。

2) 持续提升平台能力，进一步增强无线连接、边缘 AI、多媒体以及高性能计算能力，同时不断完善软件框架和开发工具。

3) 持续拓展 AIoT 应用场景，把握 AI 带来的产业机会，推动更多创新产品实现规模化落地。

我们相信，通过开发者飞轮，不断增强产品与软件平台竞争力，公司将持续创造新的设计机会和市场空间，为股东创造长期价值。

2 问答环节

Q：请详细介绍下之前在调研中提到的研发支持 Linux 的平台是指什么，是研发基于 Linux 系统的主控芯片吗？

A：有基于 Linux 系统的相关芯片的研发计划，Linux 平台是公司整体软件生态演进的重要组成部分。随着 AI 应用不断发展，公司希望构建从 RTOS 到 Linux 的完整软件平台，使开发者能够根据不同应用场景，在统一的开发生态下选择合适的计算平台。这也是公司从基础 IoT 向物理 AI、高交互智能终端持续演进的重要方向。

开发者，是每一个智能硬件的起点

以开发者为中心的平台战略



Q: 公司在最近一次调研表示公司生态将向 Linux 开发者扩展, 并且看到公司已在招聘相关人员, 请问: 公司发布相关工具的大概时间点。

A: 公司高度重视 Linux 开发者群体在复杂边缘计算、机器人及高阶 AIoT 领域的巨大潜力:

Linux 生态拓展情况: 公司正在积极推进针对 Linux 平台的生态建设与软件工具链(如相关 BSP 开发、系统适配与开发者 SDK)研发, 以帮助开发者更高效地将乐鑫硬件集成至基于 Linux 的系统架构中。相关人才招聘系公司正常的研发资源配置与产品规划。

发布时间点: 目前相关研发与工具链优化工作正稳步推进中。具体的工具发布与产品规划时间将根据实际研发进度及市场成熟度适时推进, 并通过官方渠道进行技术发布或公告。请关注后续公司官方新闻发布。

Q: 目前产品增速较好的行业是哪些?

A: 工控领域、智慧农业、能源管理以及直接面向开发者的市场都不错。

Q: AI Coding 会不会逐步瓦解乐鑫建立的生态护城河, 从短期、中期、远期看对乐鑫究竟有何影响?

A: “乐鑫董办”微信公众号在 2026/6/29 有一篇文章关于这个主题, 欢迎查阅。我们的判断是: AI 一方面降低平台迁移成本; 另一方面又强化数据丰富平台的推荐概率。一个拥有丰富生态的平台, 更容易成为 AI 的“默认答案”。

Q: ESP32-P4 的销售状况如何? ESP32-S31 预计何时量产?

A: ESP32-P4 已进入市场推广和销售爬坡阶段, ESP32-S31 目前也已进入量产阶段。从目前情况来看, ESP32-P4 和 ESP32-S31 都获得了开发者和客户的积极关注。由于两款产品均属于较新的平台产品, 目前工作的重点是支持客户完成产品开发和量产导入。对于平台型芯片而言, 从芯片发布到终端产品形成规模出货通常需要一定周期, 因此相关收入将随着客户项目陆续落地逐步体现。

Q: 目前模组厂商是否由于增加对应 AI 的产能而挤压了我司部分的产品产能?

A: 从目前来看, 公司产品的交付能够满足客户需求, 没有出现模组厂商挤压公司产品产能的情况。

Q: 第二季度上游晶圆代工、封装测试成本、原材料成本变动对公司的订单和毛利有何影响? 下半年的走势预判, 公司有无锁价、长单等对冲方案?

A: 影响公司毛利率的因素较为复杂, 包括晶圆代工、封装测试、原材料价格, 以及产品结构、客户结构等多个因素, 各项因素有升有降。公司持续通过灵活的供应链管理和采购策略优化, 积极应对成本

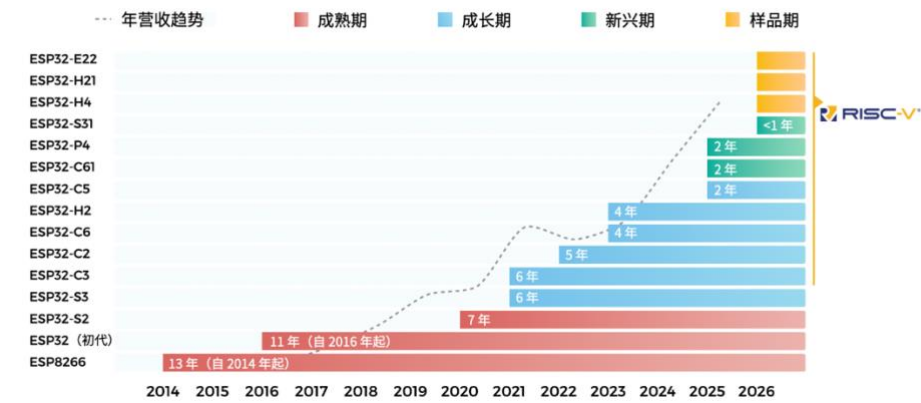
变化，并结合市场情况动态优化产品定价策略，努力保持整体毛利率处于稳定的区间内。

Q: Wi-Fi 6 系列芯片目前客户导入进度、量产良率、订单规模如何？对比竞品同级别产品，在价格、功耗、生态方面的竞争优势和现存短板是什么？何时能够大规模贡献营收？

A: 公司 Wi-Fi 6 系列产品目前正持续推进客户导入，ESP32-C6 和 ESP32-C5 产品线都已进入成长期，开始为公司贡献营收，整体进展符合公司预期。

从产品定位来看，公司 Wi-Fi 6 系列产品主要面向 AIoT 及嵌入式智能终端市场，更加关注低功耗、高集成度、丰富的软件生态以及开发便利性，为开发者和客户提供完整的平台支持。不同厂商的产品定位和目标应用领域存在一定差异，因此不宜进行简单比较。公司将持续提升产品性能和软件生态能力，不断增强产品竞争力。

产品市场存续时间



Q: AIoT 芯片落地场景的验证进度如何（如家居、工业、电子），有无商业规模化时间表？

A: 我们具备边缘 AI 功能的 ESP32-S3 芯片投放市场已数年，目前仍在成长期中增长迅速，深受市场好评。更高算力的 AIoT ESP32-P4 芯片已经量产，目前正在销售推广的新兴期阶段，销售逐步增长。

Q: 欧美进口管制、关税变化，对公司海外业务影响几何，及公司应对方案？

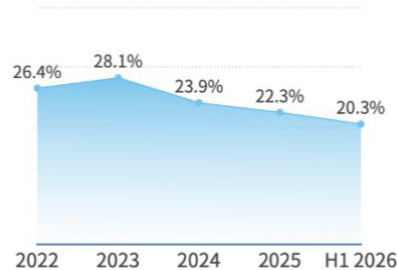
A: 目前公司业务没有受到以上原因的影响，仍然保持增长状态。公司采用多元的供应链布局，来满足客户对采购地的不同需求。

Q: 公司的前十大客户有无增减，集中度有何变化？二季度有无增减大订单客户？

A: 本报告期公司前五大客户收入占比已下降至 20.32%，客户集中度持续下降，这也反映出公司客户基础在不断扩大，业务来源更加

多元化。从整体来看，公司客户结构保持稳定，不存在因个别大客户增减而对经营产生重大影响的情况。

前五大客户集中度



Q: 我是乐鑫的忠实投资者，我想知道乐鑫会成为一家全球伟大的企业吗？我想问一下乐鑫对目前的人工智能怎么看？你们的技术路线是什么？有什么战略规划？

A: 这不是公司自己能够定义的，而是需要长期为客户、开发者和产业创造价值，最终由市场和时间来回答。公司现阶段更关注的是持续提升核心技术能力、完善开发者生态、服务全球客户，坚持长期主义，一步一步把事情做好。如果能够持续帮助全球开发者创造更多优秀的产品和工具，我们相信公司自然会成长为一具有全球影响力的科技企业。

关于人工智能，公司认为，AI 的发展正推动智能终端进入新的发展阶段。过去，连接是智能设备重要的能力；未来，计算、感知、交互和自主决策能力将越来越重要。AI 并不是替代 IoT，而是在重新定义 IoT，使设备从“联网”走向“智能”。基于这一判断，公司的技术路线始终围绕“处理 + 连接”展开，并持续向更高性能、更高交互能力演进。

近年来，公司不断加强 AI 相关能力建设，包括边缘 AI 计算、多媒体处理、视觉能力、开发框架、软件生态以及开发者工具链，希望降低开发者构建 AI 应用的门槛，让更多创新能够快速落地。

Q: 新增研发人员主要投向哪些产品线？

A: 公司的研发人员管理是按技术分，不是按产品线分。公司的产品方向正在跨入物理 AI & 高交互的领域，芯片设计 + 算法 + 操作系统 + 软件生态都需要更多人员的投入。公司的研发团队呈现梯度建设，以老带新，并非新招团队做新产品线，自身研发团队也在技术积累成长。

Q: 公司 30.78 亿的营收目标中，上半年和下半年的节奏大概是怎样的？从目前的订单能见度看，下半年的增速是否会比 Q1 (+16%) 明显加快？

A: 上半年，公司营业收入约达到股权激励考核目标的 48%。公司将继续积极推进各项经营工作，争取实现全年股权激励考核目标。但公司全年经营情况仍受市场环境、客户需求、产品导入进度等多种

	因素影响，存在一定不确定性。上述表述仅为基于当前经营情况的判断，不构成业绩预测或承诺。 Q：公司各产品线（Wi-Fi 4/ Wi-Fi 6/BLE 组合芯片、AIoT 新品）营收贡献、毛利率分化情况如何？ A：公司目前未按具体产品线披露收入及毛利率情况。公司更加关注整体产品组合的竞争力和盈利能力，而非单一产品的表现。近年来，公司不断拓展工业、智慧农业、能源管理等新兴应用市场。随着产品矩阵不断完善，新产品对公司整体业务发展的支撑作用持续增强，公司整体毛利率保持在较好的水平。 Q：第二季度境内外营收占比情况？海外市场里，东南亚、欧美市场需求变化？公司海外市场份额有何变化？ A：第二季度境外营收占比 31.69%，环比增长 23.45%，同比增长 34.13%。公司产品广泛应用于全球多个国家和地区，客户覆盖智能家居、消费电子、工业、能源管理、商业设备等众多领域。由于公司的业务模式是直接与终端客户的研发团队开展技术合作，推动产品设计导入(Design-in)，而实际商业交易通常通过 ODM/OEM、模组厂或制造合作伙伴完成，因此财务数据难以穿透至最终需求的区域市场。 从公司与客户的日常业务交流及项目导入情况来看，海外市场整体需求仍然在增长，整体保持良好的发展态势。 Q：存货结构里原材料、成品占比？是否会通过降价去库存？ A：59%是原材料，产成品及委外加工物资合计约占 40%。由于本年度供应链端的存储器件价格波动，交期延长，因此公司采取了积极的备货策略，提前拉高库存，以保障乐鑫下游客户的供货安全。同样也不会有降价去库存的压力。
--	--