

## 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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（公开交流会）
参与单位名称	/
时间	2025 年 1 月 17 日
地点	“乐鑫董办”微信视频号直播
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	<p><b>交流的主要问题及答复：</b></p> <p><b>1 问答环节</b></p> <p><b>Q：</b> 四季度销售收入基本与三季度持平，按往年规律，四季度一般比三季度有所增加，今年这个状况是什么原因造成的呢？</p> <p><b>A：</b> 目前下游更加分散，缺少共性，市场不确定性变大，不一定会和历史规律一致，没有什么特殊原因。</p> <p><b>Q：</b> 四季度营收环比变动不大，主要是国内外哪部分增速慢了呢？</p> <p><b>A：</b> 国内外业务现在增速变化没有规律性，2024Q2 时国内增速快，Q3 时海外增速快，Q4 时又变成国内增速快。可能是由于下游越来越分散，没有共性了。</p>

Q: 第四季度归母净利润环比没有增长是什么原因?

A: 净利润比 Q3 低, 原因在预告中有说明。前三季度是按照 2023 年奖金发放比例进行了计提, Q4 执行了绩效考核, 实际结果需要比预期计提更多的奖金, 这部分预期差额集中在了 Q4, 导致 Q4 费用较高。

Q: 请教 2025 年下游景气度展望?

A: 乐鑫的在手订单只有一个月左右, 很难给出明确的未来指引。我们实行 2D2B 的商业模式, 目前看开发者社群的活跃度仍然较高, 因此我们对下游继续保持乐观展望, 但无法给出短期的季度预测。社群中的内容产出越来越多, 近期 AI 相关的内容也越来越多。

Q: Q1 是淡季吗?

A: 通常是, 但随着下游日益分散后, 季节性也在削弱。不应拿 Q1 和 Q4 做比较, 应该分析同比情况。

Q: 请介绍下上周的 CES 大会参会情况, 大家反馈怎么样? 有新客户吗? 有新动向吗?

A: 给大家同步下我们本次参展 CES 大会获得的一些信息:

- 很多开发者来到我们展位, 表达了由衷的赞美: “爱死 ESP32 了”, 还有来自墨西哥的开发者表示他们在墨西哥的大学里也引入了 ESP32。开发者生态不仅影响到了工作中的开发者, 也影响到了学校里的下一代开发者。我们的团队接待了很多海外开发者, 他们大都上了年纪, 仍然充满热情, 而且软硬件兼通;
- 团队发现在消费电子产品的展厅里, 有很多产品都用了 ESP32;
- 参展 CES 对于公司而言本身是一个和大量海外客户碰头交流的机会, 是商务互动的重要机会, 也利于高层之间拜访交流;
- 一些原本对乐鑫的认知是连接芯片的海外客户, 通过本次参展发现了乐鑫产品的处理器能力;
- 冲着 Matter 方案、AI 方案来的客户, 对乐鑫的其他应用方案, 例如屏、CSI 等应用展现了极大的兴趣;
- 有关 AI 部分, 乐鑫主要是结合 Open AI 的应用场景向大家展示。

Q: 公司是否看到从 12 月份以来, 有 AI 相关的订单 (例如 AI 眼镜、AI 玩具等) 显著增长?

A: 和端侧 AI 相关的业务我们一直有, AI 玩具是比较新的领域。2024 年 12 月时, 公司刚参加火山引擎 (字节跳动) 相关的一个技术发布会, 联合推广豆包大模型落地在 IoT 设备的相关应用方案。硬件产品开发和推广通常需要较长时间 (6 个月-1 年), 不会立竿见影那么快, 硬件产品的进化是一个缓慢的过程。需要耐心打磨

产品，做好用户体验。大家可以对 AI 的未来有信心，但不要相信鼓吹相关业绩会立即发生的小作文。

**Q:** 在端侧 AI 硬件产业趋势爆发的当口，公司是如何看待这一成长机遇，做了哪些战略调整？

**A:** 战略方向不会一直调整，我们在端侧 AI 的布局早在 2019 年上市募投项目时就开始了，我们第一款带端侧 AI 功能的 AIoT 芯片 ESP32-S3 于 2020 年底发布，在 2023 年开始放量，目前是我们和 AI 应用相关的主力产品线，增速很快。芯片端的研发都是提前几年就开始了，并不是现在才开始做。只是现在大家开始感受到市场的一些新应用场景出现的更多了。

**Q:** OpenAI 已经发布了接入 ESP32 的 API，结合 AI 浪潮，公司未来的发展方向是什么？展望一下明年的业绩？

**A:** 公司未来的发展方向在我们的年报、以及董办的多篇文章中一直有陈述，硬件方向是处理+连接，同时软硬件一体化，提供从芯片、硬件、操作系统、软件方案、AI、云一站式的解决方案。我们采用 2D2B 的商业模式，商业世界充满了不确定性，我们应当考虑一些第一性原理。比如我们并不能预测哪一种智能硬件会成为爆品，哪一个下游应用会爆量，哪一个客户会成为它所在赛道的黑马或王者。但智能硬件一定是开发工程师们设计做出来的，那么服务好开发者群体就是最重要的。同理，我们无法给出业绩指引，就是相信做对的事情，业绩会自然而来的。

**Q:** 在字节的火山引擎冬季原动力大会上，乐鑫科技一起参与了 AI+硬件智跃计划，并且提出了潮玩厂家+乐鑫+豆包大模型的解决方案。请问目前该计划有什么进展么，具体产品会在啥时候落地，以及对乐鑫未来的业绩有怎样的正向作用？

**A:** 在火山引擎的冬季原动力大会上，我们很高兴能参与“AI+硬件智跃计划”，并提出了“潮玩厂家 + 乐鑫 + 豆包大模型”的联合解决方案。该计划旨在利用乐鑫的低功耗、高性能硬件平台与 AI 模型深度结合，为智能硬件开发提供便捷的软硬一体化支持。具体产品的发布时间将视下游厂商的开发进度和市场策略而定。从长期来看，我们相信此类解决方案将推动乐鑫在 AIoT 领域的市场拓展，同时带动相关产品销量增长，为公司的业绩带来积极的贡献。

**Q:** 乐鑫和火山引擎的合作一些产品应用了我们的解决方案，会比应用成熟方案赚得更多吗？

**A:** 带 AI 方案的产品价值量确实会高于仅仅是连接控制的方案。

**Q:** 乐鑫的解决方案是直接提供给潮流玩具厂家，然后他们负责把包含全套解决方案（电源、芯片、麦克风）直接包在玩具里面，

然后进行售卖么？还是说，将潮流玩具和芯片解决方案组装起来的工作是乐鑫来做，然后再交给潮流玩具厂商去出售。

**A:** 术业有专攻，乐鑫会提供和自身硬件密切相关的解决方案。AI 玩具会有自己特有的玩具行业属性的部分功能，这是乐鑫不熟悉的，所以会由行业方案商基于乐鑫提供的通用方案二次开发为特定行业的方案。潮玩厂商如果自身有开发能力，就自己开发，如果没有就外包给前述行业方案商来开发。我们理解大家希望公司营收通过涉足整机来提升，但产业有分工，要有取舍，我们不涉足整机业务，出售的仍然是带通用软件功能的芯片或模组。

公司正在准备一个与大模型相关的网页，单独介绍相关的方案、开放的代码及文档，预计将在近期与大家见面。

**Q:** 12月以来，公司的产品在网购平台上的单价有较大幅度上涨，是否说明最近供不应求？有提价的可能吗？

**A:** 我们官方产品并没有价格调整。

根据投资者的截图，我们发现涨价的产品都是第三方的开发板，开发板需要用到模组，我们不确定这些产品之前使用的模组是否来源于官方。

公司官方微信公众号“乐鑫信息科技”近期有发布一篇关于打击市场假冒乐鑫品牌的伪劣产品的严正声明，是因为公司发现市场下游有些厂商购买了我司芯片之后，制造了一些低价低质仿造乐鑫品牌的模组，目前已经有执法机构介入调查。

打击低劣模组产品，可以避免劣币驱逐良币。原本可能使用了低价低质模组的开发板恢复使用品质好的模组，价格就需要上涨到合理水平。

或许投资者们喜欢看到供不应求的状态，但对公司来说，好的供应链管理是不应该出现供不应求的情况的。乐鑫已做好了安全库存的准备，以应对下游客户突然出现的急单。

**Q:** 看公司业绩，应该是进入拐点了。那这种业绩增长是短时供需影响的还是一个长增长周期的开始，未来公司的哪项业务会是增长最快的，能简单介绍一下行业竞争格局吗？

**A:** 乐鑫的产品品质、性价比、生态影响、稳定的供应链管理都是乐鑫保持较强竞争力和持续增长的原因。乐鑫保持合理的利润水平就能够支撑持续的研发投入，为用户提供更好的产品和服务。如果运营亏损，则可能在研发投入上就会信心不足。生态中的平台公司，在选择合作伙伴时，也会优先考虑和可持续发展性更强、竞争力更有优势的公司合作。

**Q:** 没有长期订单的话，存货如何准备？

**A:** 因为无法预测远期需求，所以乐鑫会承担供应链的蓄水池作用，基本会准备两个季度的存货，即使出现紧急爆单也大概率不会断供。我们的产品是通用型的产品，因此不担心有存货减值的风险。

Q: 2025 年计划招多少新员工?

A: 预计会增加 10%-20% 左右。

Q: 美国加征关税对乐鑫有什么影响?

A: 没有传导到乐鑫，下游客户自己承担了没有向乐鑫传导。

Q: 请介绍下目前股东人数的情况，科创板的投资者是不是偏少，是否可以考虑转板到主板去?

A: 今年我们的股东人数有较大的增长，之前几年我们的股东人数长期稳定在 8,000-9,000，但 2024 年至今上了个台阶，稳定在了 14,000-15,000 左右。交易的活跃度也有了很大的提升，流动性增强。关注我们“乐鑫董办”微信公众号的投资者数量也在不断增加，大家对公司业务和商业模式的理解也越来越清楚。

Q: 国内的校企计划很不错，欧美的校企计划有在推进吗?

A: 海外的校企团队也正在推进。比如新加坡的大学里大部份都在用 ESP32，日本很多大学有在用 M5Stack 的产品（内置 ESP32 系列），在欧洲、美国、澳大利亚不少大学活动页面里有看到 ESP32 的身影，CES 展会上遇到的墨西哥开发者说墨西哥的大学里在用。大学计划的中文页面已经上线，海外团队在准备他们的那部分，很快也会上线。

Q: 请介绍下云产品的业务?

A: 对物联网来说端和云都很重要。传统的制造业转型设计智能硬件的时候，需要增加嵌入式工程师、云端工程师人手组建团队，对于公司来说是较大的负担。我们的 ESP RainMaker，提供标准化的云产品，包括 APP、后台的云管理平台以及远程故障检查，现在商务已经推给有需要的客户。客户有自己云团队的，可以自己部署。乐鑫作为中立的硬件厂商，也支持其他云平台。乐鑫的目标是打造一站式解决方案的角色，从最核心的 IP 底层到芯片、模组、操作系统、软件应用方案、AI、云、APP，我们有全栈的工程能力。从收入分拆来说，一些下游硬件客户不习惯为软件付费，就接受直接把成本加到硬件上，因此目前公司难以拆分云产品的收入。

Q: 玩具类的应用以及其他视频类的应用起量，未来 Wi-Fi 6 会不会成为趋势？占更大份额？

A: 从绝对值上来说，会有一个拉动的作用。以往 Wi-Fi 4 的一些 IoT 应用场景以小量数据传输为主，少有大的视频流或者语音交互的需求。但无论是 AI 玩具还是音视频摄像头的应用，对于数据吞吐量的需求都提高了，与以往仅仅操作远程控制的场景需求有较大的区别。我们在推荐和 AI 相关的应用时，也提供处理器搭配 Wi-Fi 6 产品的组合选择。

**Q:** Matter 在 2025 年会有加速放量的趋势吗?

**A:** Matter 的目前增速很快。但因为基数小，所以在国内很难看到，目前使用的基本都是海外客户或者出海客户。我们在 CES 展会上遇到的不少客户是冲着 Matter 而来的。