乐鑫科技 688018

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	Bosera AM、DYMON、Millennium Investment、UG INVESTMENT、安信基金、百年资产、博道基金、博普资产、博时基金、博衍基金、不动山投资、财通证券、大成基金、大朴资产、东方阿尔法基金、东方财富证券、东方红基金、东方证券、东吴人寿、东吴证券、恩宝资产、非马投资、丰厚资本、附加值投资、富国基金、高瓴资本、工银安盛、观彻投资、广发基金、国海富兰克林基金、国金证券、国寿安保基金、国泰海通证券、国泰君安证券、国信证券、海富通基金、海南鸿盛、瀚亚投资、合远基金、和途基金、泓德基金、华安基金、华宝基金、华宝信托、华富基金、华金资本、华商基金、华泰证券、华泰资管、华夏基金、华兴证券、华源证券、汇添富基金、惠升基金、基明基金、嘉实基金、建信保险资管、建信基金、建信养老、交银基金、景林投资、景领投资、九方智投、玖鹏资产、聚鸣投资、君桐资本、开思基金、康曼德资本、宽远资产、瓴仁投资、摩旗投资、宁银理财、农银汇理、诺安基金、盘京投资、磐厚资本、磐石资本、鹏华基金、平安养老、平安资管、启泰资本、勤辰基金、趣时资产、泉果基金、泉果基金、人保资产、瑞华控股、睿扬投资、睿远基金、三井住友德思资管、上海承风金萍私募、申万菱信基金、深圳猎投资本、拾贝投资、水璞基金、太平基金、太平洋资产、太平养老、太平资产、泰康基金、泰信基金、天弘基金、五地基金、西部证券、玄元投资、易方达基金、益和源资产、银华基金、瀛赐基金、永赢基金、源乐晟、长江养老、招商基金、浙商证券、中金众鑫、中欧基金、中信建投证

	券、中信证券、中信资管、中银基金、中银资管、中哲物产、朱雀基金
时间	2026 年 10 月 23 日、26 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 管理层介绍** **我们观察到，ESP32 正在从专业开发者群体走向更广泛的公众视野。** 今年，随着 Anthropic、Meta Muse Gadgets、OpenAI 等大模型公司不断开展开发者活动、展示 AI 与硬件结合的可能性，硬件逐渐成为 AI 创新的一个重要载体。ESP32 也越来越多地出现在各类开发者活动、技术讨论和自媒体内容中，从一个专业开发者熟悉的硬件平台，逐步进入更广泛人群的视野。Q3 期间，GitHub 上 ESP32 的开源项目日增项目超过了 400 个，再创新高。 我们认为，这背后一个重要的变化是，AI 正在显著降低硬件开发和使用的门槛。过去，开发一个硬件产品需要具备较强的编程和系统开发能力；现在，借助 AI 编程工具，更多人可以尝试将自己的想法转化为可以运行的硬件原型。这不仅扩大了开发者群体，也让更多非专业人群开始尝试硬件创新。 不过，我们也想强调，**开发者关注度的提升，并不意味着端侧 AI 的消费级应用已经成熟。** 目前，面向开发者的市场，也就是我们所说的 2D 市场，已经表现出较高的活跃度。开发者愿意积极尝试新的 AI 工具，其中一个重要原因是，AI 工具能够直接提升他们的开发效率，而开发者本身也有为生产力工具付费的习惯。 但对于面向普通消费者的 2C 市场，情况有所不同。消费者是否愿意为一款 AI 硬件持续付费，取决于产品能否真正解决需求、创造持续价值。目前，消费者为硬件上的 AI 能力持续支付订阅费用的习惯尚未形成。对于企业客户也是如此，如果产品没有解决明确的业务痛点，却需要持续承担 AI 模型调用或服务费用，商业模式就很难形成完整的付费闭环。 因此，我们对端侧 AI 的发展持积极态度，但不会简单地将当前的市场热度等同于已经成熟的商业机会。我们认为，这个产业仍处在技术能力持续演进、应用场景不断探索、商业模式逐步验证的过程中。 **我们更加期待的是，未来能够出现真正解决细分产业问题的端侧 AI 应用。**

	不同产业积累了各自的业务数据和专业知识。如果能够利用这些数据训练垂直领域模型，并通过 AI 实现成本下降、效率提升或服务能力改善，就有机会形成真实的付费需求。在这样的应用中，连接、端侧处理与云端 AI 并不是相互替代的关系，而是可以根据具体需求形成协同：设备负责感知、连接和部分本地处理，云端提供更强大的模型能力。 对于拥有专业数据、具备模型训练能力的企业和开发团队，未来也可能将经过训练的小型专用模型部署到端侧设备中，以满足低延迟、隐私保护、离线运行或特定成本要求。这类应用对芯片的处理能力、存储资源和系统能力会提出更高要求。 这也与乐鑫的产品规划方向相对应。在公司定期报告中展示的产品定位与演进四象限图中，右上角红色区域代表着更高性能、更强交互能力以及更复杂的端侧处理需求。围绕这一方向，公司正在研发相应的端侧 AI 芯片，为未来更丰富的应用提供硬件基础。 至于最终会诞生什么样的产品、哪些应用能够率先实现商业化，我们认为现在还很难准确预测。乐鑫的定位不是替开发者预先定义所有应用，而是持续提供处理与连接能力、软件开发工具和开放的平台，让开发者能够根据各自的需求去探索。 回顾过去，开发者生态的价值并不只体现在今天已经形成的应用规模，更在于它能够不断孕育新的产品、新的需求和新的市场。我们希望乐鑫能够继续发挥平台的作用，让更多开发者以更低的门槛进行创新，并在端侧 AI 逐步走向成熟的过程中，为未来的产品和市场做好准备。 以上是我们对今年开发者生态变化以及端侧 AI 发展方向的一些观察。 **2 问答环节** Q：公司为何持续增加存货？库存水平是否存在风险？ A：公司主动增加备货，主要是为应对部分存储相关元器件价格上涨、交期延长及供应链不确定性，保障客户持续供货。存货结构中原材料占比较高，超过 50%，主要包括晶圆、存储器等。物联网产品具有较长的生命周期，部分客户产品量产后可持续销售多年。公司承诺 12 年及以上的产品供货周期（部分产品承诺 15 年及以上），长期产品需求为库存消化提供一定基础。公司更关注缺货对客户业务造成的影响，同时会持续管理库存与资金占用风险。 Q：公司直销模式与存货管理之间有什么关系？ A：公司销售模式以直销为主，直销占比约 70%。公司不会向经销商压货来转移库存压力，而是由公司承担较多供应链备货与库存缓冲职能。这种模式有利于公司直接掌握客户需求并保障交付，也意味着公司需要主动管理相应的存货规模。 Q：未来研发投入主要集中在哪些方向？

	A：公司主要关注三个方向：一是提升端侧 AI 处理能力，满足更复杂的本地计算与交互需求；二是推进 Wi-Fi 7 智能终端芯片研发，适应未来 AI 应用对高速传输、实时性和低延迟的更高要求；三是进一步完善蓝牙等低功耗连接技术，覆盖更多低功耗、全屋智能及终端互联应用场景。相关方向均围绕公司现有能力及开发者需求展开。 Q：为什么公司认为物联网有望受益于 AI 的发展？ A：AI 在物理世界形成应用，通常需要设备的感知、连接、数据采集和控制能力，这些均是物联网技术的重要组成部分。许多垂直行业首先需要实现设备互联和数据数字化，才有条件进一步训练和应用专业模型。公司将继续发挥连接、处理和开发者生态方面的积累，为相关应用提供基础平台。 Q：为什么选择先面向开发者推广 AI 硬件？ A：面向开发者推广，有利于以相对较低的成本探索多样化应用，而不必在产品初期直接确定单一的消费级终端形态。开发者能够利用模型工具和现成硬件快速验证创意，并尝试解决不同行业的问题。当某个场景形成明确的付费需求后，才更有可能向规模化商业应用延伸。公司一直坚持开发者优先的策略，希望通过广泛的开发者参与推动应用创新。 Q：ESP-Mosaico 等模块化开发产品的价值体现在哪里？ A：随着 AI 原生开发者增加，部分软件开发者虽然具备创意和编程能力，但不熟悉焊接、布线等传统硬件开发流程。集成屏幕、语音、摄像头及可扩展组件的模块化硬件，可以降低原型开发门槛，使开发者更多聚焦软件及应用创新。公司也提供固件分享和社区交流平台，便于开发者展示、交流和复用应用成果。 Q：公司是否会基于开发者制作的项目直接选择商业化场景？ A：公司通常不会预先限定某一种应用场景，而是以通用芯片、开发板和软件平台支持开发者探索。进入企业客户量产阶段后，客户会依据具体应用需求重新设计硬件、精简不必要的功能，并形成自己的产品方案。公司的主要收入仍来自企业级应用，开发者生态是推动新应用发现和企业客户转化的重要基础。 Q：公司如何看待与其他芯片厂商的竞争，核心竞争优势是什么？ A：公司以开发者生态和产品易用性为重要竞争策略，致力于成为开发者在物联网项目中的优先选择，而非围绕某一特定产品与竞争对手展开单纯的价格竞争。当开发者熟悉公司的开发工具、技术平台和产品体系后，后续开发新项目时往往能够复用相关经验，从而降低学习和迁移成本。广泛的品牌认知及开发者基础，有利于推动产品进入多样化的下游市场。 Q：为什么公司将 Wi-Fi 7 作为未来的重要研发方向？

	A：传统物联网设备以连接和简单控制为主，对传输速率和延迟的要求相对有限；随着多模态交互、视频数据传输和端侧 AI 应用增加，设备对实时性及数据吞吐能力的要求有望提升。公司因此布局 Wi-Fi 7 相关产品，希望与未来边缘 AI 产品形成配合，以适应新一代智能终端的连接需求。 Q：公司如何确定芯片处理能力和多媒体功能的演进方向？ A：公司观察到物联网设备正从单纯连接向显示、语音、摄像头等更复杂的交互应用发展，因此持续强化处理能力和多媒体相关功能。对于产品的定义，公司既考虑现阶段通用应用的需求，也会关注开发者在实际项目中遇到的性能瓶颈。对于更复杂的 AI 推理需求，将根据模型能力、成本和行业应用成熟度稳步推进。 Q：公司是否考虑从芯片和模组业务延伸到云服务及软件收入？ A：公司已经提供面向物联网设备的云平台及相关服务，例如 ESP Rainmaker Neo，有开源版和企业版选择。公司采取的模式强调客户对其数据和部署环境的掌控，可根据客户需求将相关服务部署于公有云基础设施之上。相关云服务有助于满足部分制造业客户在开发、部署和运维方面的需求。 Q：公司的云平台与第三方物联网云平台有何区别？ A：公司的相关平台更强调为客户提供物联网软件能力与部署支持，客户可根据需求掌握自己的设备数据和服务环境，而不必全部经由第三方平台中转。该模式也与客户对数据隐私、数据合规以及自主可控的关注相契合。具体部署及服务方式需结合客户项目而定。 Q：公司如何与传感器、显示及其他外围硬件厂商合作？ A：公司以开放组件生态为主要方式，支持第三方厂商将驱动、BSP 及相关软件包接入组件平台，方便开发者下载、集成和使用。部分外围器件会用于公司的开发板，但公司并不需要统一采购所有外围硬件；企业客户可根据实际项目需求选择配套供应商。有部分外围硬件厂商也会在销售和营销环节中突出已经和 ESP 系列芯片适配的信息，方便用户们做决策。 Q：智能家居行业需求偏弱，公司为何仍能够实现增长？ A：公司收入来源正逐步由以智能家居为主向更多行业分散。智能家居业务仍是重要组成部分，但受消费景气度、房地产相关需求及国补政策节奏等影响，增长相对有限。相比之下，工业、能源、农业及其他非智能家居领域的物联网渗透率仍在提升，叠加 AI 带动的开发者市场需求，形成了更加多元的收入增长来源。 Q：公司收入的季节性特征如何？ A：公司的客户广泛分布于制造业，通常第一季度受春节假期和生产安排影响较为明显；第二、第三及第四季度之间的季节性差异相

	对较小，收入通常呈相对平稳或温和增长的状态。随着下游行业进一步多元化，单一品类或单一行业的季节性影响有望被进一步分散。 Q：当前 AI 相关新兴终端应用是否已经成为公司显著的企业级收入增长来源？ A：目前 AI 对开发者市场的带动较为明显，但 AI 原生消费终端等新兴应用尚未形成广泛、成熟的企业级放量。公司会持续关注相关应用的发展，但目前判断仍处于探索和培育阶段，不宜将开发者活动热度直接等同于企业客户的大规模订单。 Q：如何理解公司股份回购与股权激励之间的关系？ A：股份回购是公司根据市场环境、公司对自身价值的判断以及实际经营和资金安排等因素，适时采取的资本管理措施。我们关注到，部分投资者对于回购股份不直接注销存在疑问。我们认为，由于公司存在常态化的股权激励机制，每年在进行员工股权激励时均需要发行新股，那么将回购股票用于员工激励就可以对减少为此新增发行股份的需求，同时还可以减少反复注销、增发所涉及的操作。因此，评价股份回购的意义，不宜仅以回购股份是否注销作为单一标准。