

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 80 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	Bank of America、Boyu Capital、CAPITAL GROUP、CPE 源峰、FengHe Group、FIRST SENTIER、Grand Alliance Asset Management、HI ASSET MANAGEMENT、MFS INVESTMENT MANAGEMENT、Millennium Capital、MILLENNIUM PARTNERS、Neuberger Berman、NLGIA、Point72、UG INVESTMENT、WILLING CAPITAL、Yiheng Capital、北大方正人寿、博时基金、财通证券、财通资管、常春藤资本、大家资产、丹羿投资、富安达基金、高盛（亚洲）、高毅资产、光大资管、国金证券、国联安基金、国盛证券、国泰君安证券、国泰君安资管、国投瑞银、宏利资管、华宝基金、华兴证券、汇丰晋信基金、惠升基金、嘉实基金、交银施罗德、金鹰基金、开源证券、民生证券、宁致基金、农银汇理、鹏扬基金、人保养老、润晖投资、三井住友德思资管、世纪证券、泰康资产、泰信基金、天风证券、天弘基金、万家基金、西部利得基金、新活力资本、兴业基金、兴业证券、兴银基金、银华基金、永赢基金、长城基金、长江养老、长信基金、招商基金、中金公司、中欧基金、中泰证券、中信证券、中信资管、中邮证券、竹润投资
时间	2024 年 11 月 26、27、28 日
地点	中国（上海）自由贸易试验区碧波路 690 号 2 号楼 304 室
公司接待人员姓名	董事长兼总经理：张瑞安 董事、董事会秘书兼副总经理：王珏

	<p>财务总监：邵静博 证券事务代表：徐闻</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>交流的主要问题及答复：</p> <p>1 公司介绍</p> <p>公司前三季度累计实现营业收入 14.60 亿，同比增长 42.17%。今年的增长主要得益于下游各行各业数字化渗透率在不断的提升，以及 2023、24 年的新客户开始放量，其中 ESP32-C2、C3、S3 等主力产品线贡献了较大增长。从应用端看，智能家居领域达到了 30% 以上的增长，而能源管理、工具设备、大健康等领域更加突出，都呈现出了高速增长，并在 2024 年贡献有显著营收。公司今年也出了很多新的应用 Demo 方案，部分方案已通过“乐鑫朋友圈”微信公众号向客户、开发者介绍推广。我们的开发者生态将协助推动乐鑫技术在各行各业的应用，最终增加收入来源。</p> <p>2 问答环节</p> <p>Q：乐鑫的连接芯片和其他厂家的连接芯片有何不同？</p> <p>A：这要从处理器角度来理解。乐鑫产品本质是带了连接功能的处理器，而不是和竞品简单比连接功能。基于处理器，我们提供了通用的底层软件方案，以及开发者社群中诞生了大量应用内容，这种差异化，形成了我们的竞争优势。</p> <p>Q：近期我们发现字节跳动的 AI 玩具“显眼包”中用的是乐鑫的芯片 ESP32，可否谈谈 AI 时代乐鑫这类无线 SoC 扮演什么角色，以及 AI 大模型落地应用？</p> <p>A：目前市面上已经出现各类云端大模型，乐鑫提供带连接属性的处理器芯片，正是将 AI 大模型运用到端侧设备的关键环节。其中，桌面机器人、AI 陪伴产品率先落地。AI+潮玩领域的结合应用，将会带动 Z 世代、Alpha 世代消费热情。乐鑫的无线 SoC 是边缘计算设备的理想选择，大模型通常需要云端的强大算力支持，但在落地过程中，终端设备需要连接，还需要能够处理一定的任务，比如语音唤醒、识别或设备状态的本地响应。依托于乐鑫广泛的开发者社群影响力，我们的产品往往会出现在创新应用中。</p> <p>Q：可否谈谈此类 AI 落地应用的市场规模？</p> <p>A：乐鑫聚焦于泛 IoT 市场，下游非常分散，我们不会去特意统计单一应用的销量。像这类桌面机器人、陪伴类型产品的客户已经有不少，虽然目前还在市场试水阶段，但作为 AI 大模型的先行落地，增长潜力明显。而字节这样的头部厂商的落地应用尝试就起到了示范作用，预计未来将带动更多应用落地。乐鑫的优势在于我们提供一站式软硬件开发平台，开放的文档和软件资源，而乐鑫庞大的开发者生态，也在源源不断的向社区供应他们的软件方案以及教程资源，比如网络上有大量开发者自发贡献的关于如何在 ESP 系列芯片上部署调用各类云端大模型的教程，我们在自己的官方软件组</p>

件管理工具 ESP Registry 也集成了相关组件，便于开发者安装使用。因此我们的下游用户即使在没有芯片原厂支持的情况下，也能够自己完成开发并量产产品。所以有意思的是，我们在商业推广和校企合作中都常遇到一种情况，就是主动邀约拜访对方后发现对方早已是 ESP32 的用户。

Q: 最近看到“乐鑫董办”微信公众号有发布一篇关于你们 ESP Registry 平台的文章，能展开讲讲吗？

A: ESP Registry 是基于我们自研物联网操作系统 ESP-IDF 的一个软件组件管理平台，类似于手机上的 App 商店，它能够帮助开发者高效地查找、安装、使用已有软件组件（相当于 App 商店中的 APP），并支持创建和发布自定义组件。这些组件是独立的代码模块，便于集成到自己的项目中，显著简化开发过程。目前这个平台已提供 500 多个组件，由乐鑫、合作伙伴和开发者社区共同贡献。比如你在里面搜索 OpenAI，就可以搜索到在 IDF 中调用 OpenAI API 的组件。

Q: 如何理解公司的 2D2B 的商业模式？

A: 乐鑫目前已经不仅仅是一家芯片公司，而是进化成为一家物联网技术生态公司。我们希望以技术齿轮推动生态齿轮，并最终推动市场齿轮。生态齿轮的优势在于平台效应，会自我强化，有放大作用。物联网下游市场非常分散，生态可以协助推动我们的技术在各个行业内的应用，增加我们的收入来源。当我们进入的市场越多，能够享受的市场成长红利期就会越长。因此这种商业模式可以帮助我们成为更长期成长的公司，平滑掉单一行业的周期性波动。

Q: 苹果进军智能家居，对我们有什么影响？

A: 苹果计划 2025 年推出全新 AI 中控屏及相关配件，将有利于培养其智能家居生态，同时也必将促进乐鑫所在的物联网市场的发展。此前，苹果在 2024 年全球开发者大会 (WWDC) 的 Embedded Swift Demo 中选用 ESP32-C6，为更多苹果生态链开发者选用乐鑫产品提供了背书，两者开发者生态将进行更好的融合与发展。

Q: 是否考虑投资并购？

A: 今年上半年公司完成了对 M5Stack 的收购，主要是看中其在开发者群体中的品牌影响力。乐鑫同样重视开发者生态，希望以生态的力量推动市场的发展。因此本次并购和公司战略是一脉相承的，未来的收购也将着重考虑协同效应。收购之后的融合过程对于收购的成功与否非常重要，目前公司收购 M5Stack 之后已经发挥了比较好的协同作用，M5Stack 和乐鑫开发团队展开了很多合作。乐鑫的核心芯片系列与软件优势，搭配 M5Stack 出色的硬件设计能力，能够为我们的客户带来更多的方案选择。而 M5Stack 2D 的因子也不会与乐鑫 2B 的客户产生竞争。

我们会持续关注合适的并购机会，欢迎推荐。

Q: Q4 存货变化趋势?

A: 趋于稳定。

Q: 毛利率展望?

A: 维持 40% 的综合毛利率目标。

Q: 2025 年的费用端展望?

A: 研发费用仍按照 20% 的增速规划，期望管理和销售费用占营收比率控制在 5% 以内。

Q: 请问公司的增值服务云发展如何?

A: ESP RainMaker 云产品在持续推广中，目前已有不少客户订单。大部分客户比较偏好在硬件中一起支付费用，因此公司不会拆分披露这部分增值营收了。

Q: Matter 目前是否对销售有推动作用?

A: 已经有不少海外客户购买遵循 Matter 协议要求的产品，这部分相关销售有在增长中。

Q: 未来产品研发方向?

A: 我们会持续深耕泛 IoT 领域，根据开发者社群的技术需求动向开发自己的芯片和相应的软件应用方案。“处理”和“连接”并行。