

证券代码：688036

证券简称：传音控股

深圳传音控股股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位及 人员	线上参会的投资者	
时间	2024年5月20日（周一）15:00-17:00	
地点	上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com/ ）	
接待人员	传音控股 董事长、总经理 竺兆江 传音控股 财务负责人 肖永辉 传音控股 董事会秘书 曾春 传音控股 独立董事 张怀雷	
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>5月20日下午，传音控股2023年度暨2024年第一季度业绩说明会在上证路演平台线上召开。会议内容如下：</p> <p>第一部分 开场致辞</p> <p>开场致辞主要内容：</p> <p>各位投资者朋友们，大家好！我是传音控股董事会秘书曾春，非常荣幸能够参加此次2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，在此，我谨代表公司向各位投资者对传音控股一直以来的关心和支持表示由衷的感谢！同时感谢上海证券交易所、上证路演中心，为公司搭建这样一个与投资者交流的平台，增加公司向资本市场展示的机会，增进投资者对公司的了解。</p> <p>第二部分 播放公司宣传片</p>	

第三部分 公司简介

董事会秘书曾春先生介绍公司发展情况。

第四部分 网络文字互动问答

1、尊敬的领导，贵司手机业务在非洲，东南亚，南亚，南美都取得较好的市场份额。请问贵司是否有意向充分使用这种有利条件，单独或携手国内的优势互联网游戏视频等公司来共同开发游戏出海及爽剧短剧出海？

回答：尊敬的投资者您好，请以公司公开披露的信息为准，感谢您的关注和建议！

2、尊敬的领导，请问贵司手机在非洲，南美，东南亚，南亚各市场占有率环比23年四季度增长了多少？

回答：尊敬的投资者您好，您可参考 IDC、Canalys 等第三方机构发布的市占率数据，感谢您的关注！

3、尊敬的领导，请问一季度现金流是负的，这个具体原因是什么？

回答：尊敬的投资者您好，该情况主要由于一季度公司购买商品支付的现金增加额大于本期销售商品收到的现金增加额所致，感谢您的关注！

4、2024年公司非洲市场的业务重点是什么？未来非洲市场增长的驱动力有哪些？

回答：尊敬的投资者您好，深耕非洲市场是公司的长期战略，公司持续保持在非洲的竞争优势。公司以用户价值为导向，在关键价值点上做深做透，构建产品核心竞争力，产品结构升级迭代；在重点国家，通过渠道创新引领当地渠道变革，深化渠道合作关系；提升旗下各品牌在零售店的形象，线上线下联动，大力支持当地零售连锁店协同发展；加大与当地传统媒体和新媒体的合作力度；持续推进深度本地化运营。目前非洲等新兴市场仍

处于“功能机向智能机切换”的市场发展趋势中，整体上，新兴市场国家的智能机渗透率相对于北美、西欧和成熟亚太发达经济体和中国市场较低，功能机换智能机仍然是非洲等新兴市场驱动智能机市场增长的一个重要因素。随着经济发展水平和人均消费能力的提升，在手机智能化发展的大趋势下，非洲等新兴市场的智能机市场潜力较大。感谢您的关注！

5、 公司未来主要会拓展哪些区域的新市场？管理层怎么看待新兴市场的行业发展趋势？

回答：尊敬的投资者您好，公司销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等全球新兴市场国家，未来公司将持续深耕新兴市场各国家。目前新兴市场国家仍处于“功能机向智能机切换”的市场发展趋势中，整体上，新兴市场国家的智能机渗透率相对于北美、西欧和成熟亚太发达经济体和中国市场较低，功能机换智能机仍然是新兴市场驱动智能机市场增长的一个重要因素。随着经济发展水平和人均消费能力的提升，在手机智能化发展的大趋势下，新兴市场的智能机市场潜力较大。感谢您的关注！

6、 我发现贵公司 ESG 评级在不同评级机构中表现略有差异，国外的机构像 MSCI 和路孚特给的是 BB 和 B-，处于中下水平，反而国内的评级要高一点。请问这个原因是什么呢？公司未来打算加大 ESG 信息披露的相关投入吗？尤其是治理方面，如何处理管理层薪酬、风险控制等议题？

回答：尊敬的投资者您好，公司以“成为新兴市场消费者最喜爱的智能终端产品和移动互联服务提供商”为发展愿景，高度重视企业的可持续发展，围绕运营责任、产品责任、环境责任、员工责任、伙伴责任及社区责任等方面，切实开展公司的可持续发展工作。公司将环境、社会及公司治理事务充分融入自身的发

展战略和经营活动中，持续完善 ESG 管理架构，厘清职责分工，以规范治理机制、保障利益相关方权益、实践可持续发展。为了进一步加强公司在 ESG 方面的信息披露，公司已连续三年发布中英文版本的 ESG 报告，具体信息可查阅报告详情，感谢您的关注！

7、请介绍公司在 AI 领域的布局和落地情况。

回答：尊敬的投资者您好，公司发布了 AIGC 人像美拍、数字人、TECNO AI 等。在影像技术领域，公司借助 AI 赋能在影像技术上持续深耕、多点突破，满足不同的审美需求，通过布局多肤色算法，从深肤色到多肤色实现技术突破，满足全球多个地区、不同肤色和审美的用户个性化影像需求；同时结合最前沿的多肤色色彩科学研究成果，攻关 AI 多肤色影像技术，力求完美还原和展现全球多元文化场景下的人类不同肤色之美。同时，公司探索 AIGC 在运营管理中的提质增效路径，为提升公司经营效率进行赋能。感谢您的关注！

8、能麻烦公司领导具体介绍一下推进扩品类业务发展的计划吗？大概都有哪些方向和目标？

回答：尊敬的投资者您好，公司继续推进扩品类业务的健康发展，通过本地化商业模型打造和产品创新，为消费者提供多元的、互联互通的软硬件产品矩阵和体验；通过深度洞察本地用户需求，对重点品类做好产品价值选择，持续提升产品体验；加大品牌建设力度，提升扩品类品牌的知名度和美誉度；加强重点市场渠道运营与零售布局，核心品类实现销量突破；建立完整的互联互通能力，持续增强 AIoT 本地用户体验，逐步构建智能生态。感谢您的关注！

9、尊敬的领导，在 2023 年，公司有多款自主与合作开发的

应用产品月活用户数超过 1,000 万，主要有音乐类应用 **Boomplay**、新闻聚合类应用 **Scooper**、综合内容分发应用 **Phoenix** 等，成绩都非常不错，想问一下公司未来在打造用户产品矩阵，探索适合非洲市场的产品商业模式方面还会有哪些计划和举措？

回答：尊敬的投资者您好，加快发展移动互联业务是公司重要的发展战略，公司通过移动互联业务的长期规划和重点市场聚焦，真正识别具有价值的业务方向，探索可持续盈利模式，并设计吸引人才的激励机制和文化氛围。在经营计划方面，移动互联业务依托公司手机流量持续深耕，为新兴市场用户提供优质的数字化产品和商业化解方案。移动互联业务承接公司战略目标，持续加强公司内外部协同及赋能，并展开深度协作；同时在 AIGC 新赛道上积极展开合作；借助中台能力、产品技术创新及本地化运营，布局重点产品赛道，提升产品体验及用户粘性，同时提升媒体在线和离线场景变现效率，探索更适合本地化的商业模式；加快开发者生态建设，拓展桌面小程序、搜索等新服务场景；通过流量、广告、开发者、小程序、云管理平台及大数据平台服务赋能非洲商业合作伙伴。感谢您的关注！

10、 公司今年在中高端市场的发展战略是什么？有没有针对不同市场或用户群体的定制化措施？

回答：尊敬的投资者您好，公司持续以用户价值为导向，深化消费者洞察体系建设，构建价值规划能力，提升用户体验和质量口碑；影像领域聚焦人像和视频体验等影像技术开发，支撑中高端产品影像价值达成；硬件新材料领域创新出多项技术，如折叠、卷曲等新形态，提升了中高端产品线的品牌认知。公司发布了探索者卫星通信技术、卷轴屏概念手机、全场景快充技术、AirCharge 隔空充电技术、AIGC 人像美拍和数字人等产品技术，助力产品向中高端领域迈进；进一步深化与行业上下游伙伴、高校院所联合开发和战略合作，持续优化包括通信天线、GPS

信号增强、多媒体通信等方面基础体验，提升中高端产品竞争力。感谢您的关注！

11、 请问除了非洲市场，今年公司还有哪些计划发力的市场？

回答：尊敬的投资者您好，公司产品的销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等全球新兴市场国家，2024年公司将持续深耕新兴市场各国家。感谢您的关注！

12、 尊敬的领导，能否介绍一下公司 2023 年和 2024 年第一季度经营业绩的亮点？公司 2023 年的研发投入有所降低，能否解释一下具体原因？

回答：尊敬的投资者您好，2023 年公司实现营收约 622.95 亿元，同比增加约 33.69%。归母净利润约 55.37 亿元，同比增加约 122.93%；2024 年第一季度，公司实现营收约 174.43 亿元，同比增加约 88.10%。归母净利润约 16.26 亿元，同比增加约 210.30%。2023 年公司研发投入为 22.56 亿元，同比增加约 8.56%，相比上年略有提升。感谢您的关注！

13、 竺总您好，传音已成长为千亿市值公司，作为公司负责人，从战略的角度上，请问您认为未来 3-5 年内能承接手机业务，成为未来的第二增长曲线的业务是哪一块？预计的成长空间有多大呢？谢谢！

回答：尊敬的投资者您好，借助于公司在手机产品领域的积累，公司移动互联网业务及家电、数码配件等扩品类业务拥有流量、渠道等优势。通过用户间的口碑营销和良好互动，公司“手机+移动互联网服务+家电、数码配件”的商业生态模式已初步成型，具有较大的成长空间。感谢您的关注！

14、 尊敬的领导，公司在逐步构建 AIoT 智能生态方面采取

了哪些具体举措？具体瞄准了非洲市场以及其他新兴市场哪些场景和需求？

回答：尊敬的投资者您好，公司继续推进扩品类业务的健康发展，通过本地化商业模式打造和产品创新，为消费者提供多元的、互联互通的软硬件产品矩阵和体验；通过深度洞察本地用户需求，对重点品类做好产品价值选择，持续提升产品体验；加大品牌建设力度，提升扩品类品牌的知名度和美誉度；加强重点市场渠道运营与零售布局，核心品类实现销量突破；建立完整的互联互通能力，持续增强 AIoT 本地用户体验，逐步构建智能生态。公司在非洲手机市场优势地位的基础上，继续加大力度、加快发展扩品类业务，逐步构建起智能终端与移动互联业务均衡协同发展的良好生态。扩品类业务方面拓展重点产品赛道，聚焦核心国家和地区实现市场份额突破，持续提升本地用户体验，建立各品牌的相对独特优势，逐步形成扩品类业务可持续发展。感谢您的关注！

15、 公司主要的海外市场及其用户，对智能手机 AI 功能和能力的需求程度怎么样？公司对此有何调研评估？AI 能力有没有可能是提升公司手机产品品牌溢价跟互联网业务收入规模的一个增长点？公司目前在 AI 方面的合作布局是什么？

回答：尊敬的投资者您好，公司积极拥抱 AI 技术。公司发布了 AIGC 人像美拍、数字人、TECNO AI 等。在影像技术领域，公司借助 AI 赋能在影像技术上持续深耕、多点突破，满足不同的审美需求，通过布局多肤色算法，从深肤色到多肤色实现技术突破，满足全球多个地区、不同肤色和审美的用户个性化影像需求；同时结合最前沿的多肤色色彩科学研究成果，攻关 AI 多肤色影像技术，力求完美还原和展现全球多元文化场景下的人类不同肤色之美。同时，公司探索 AIGC 在运营管理中的提质增效路径，为提升公司经营效率进行赋能。感谢您的关注！

16、 今年公司上游供应链成本有什么样的变化？比如像铜、金等金属价格变化对公司产品成本有没有形成可感的影响？还有外汇汇率行情变化对公司有什么影响？

回答：尊敬的投资者您好，公司采购的主要原材料从类别上划分主要包括电子元器件、光学器件、结构类物料、电子配件及包材等。公司将根据上游成本变化努力经营。此外，公司会针对汇率波动积极采取相应的措施，感谢您的关注！

17、 去年公司移动互联网这一块的业务增长情况怎么样？今年移动互联网业务的发展规划是什么？

回答：尊敬的投资者您好，截至 2023 年底，有多款自主与合作开发的应用产品月活用户数超过 1,000 万，主要有音乐类应用 Boomplay、新闻聚合类应用 Scooper、综合内容分发应用 Phoenix 等。移动互联业务依托公司手机流量持续深耕，为新兴市场用户提供优质的数字化产品和商业化解解决方案。移动互联业务承接公司战略目标，持续加强公司内外部协同及赋能，并展开深度合作；同时在 AIGC 新赛道上积极展开合作；借助中台能力、产品技术创新及本地化运营，布局重点产品赛道，提升产品体验及用户粘性，同时提升媒体在线和离线场景变现效率，探索更适合本地化的商业模式；加快开发者生态建设，拓展桌面小程序、搜索等新服务场景；通过流量、广告、开发者、小程序、云管理平台及大数据平台服务赋能非洲商业合作伙伴。感谢您的关注！

18、 公司产品在海外市场的毛利率是否还有进一步的优化提升空间？方向是什么？公司今年在品牌价值提升和产品定价调整方面的计划是什么？

回答：尊敬的投资者您好，公司毛利率受上游成本、经营策略、竞争格局等多方面因素影响。公司将努力经营，力争在各市

	<p>场区域达到满足经营目标的毛利率水平。公司自设立以来始终坚持深耕以非洲为代表的全球新兴市场，坚持产品本地化创新，经过多年的积累和发展，已建立了领先的市场优势和较高的品牌知名度。未来公司将持续加大品牌宣传推广力度，提升品牌价值。公司将持续以用户价值为导向，重视中高端体验，提升产品口碑；持续加大中高端和研发资源投入，强化中高端产品价值点选择，在硬件新材料应用创新领域形成新的突破，进一步深化与行业上下游伙伴、高校机构深度联合开发及战略合作，致力本地场景体验领先，助力实现中高端销量突破。感谢您的关注！</p> <p>19、想追问一下肖总，为什么会在第一季度出现“于一季度公司购买商品支付的现金增加额大于本期销售商品收到的现金增加额”的情况？是有什么大宗采购吗？</p> <p>回答：尊敬的投资者您好，不同供应商有不同的账期，一季度实际支付的采购金额较高，因此，出现“一季度公司购买商品支付的现金增加额大于本期销售商品收到的现金增加额”情况，感谢您的关注！</p> <p>20、竺总好，今年公司智能手机产品下游市场需求增长情况如何？公司对今年有什么样的预期？</p> <p>回答：尊敬的投资者您好，根据第三方机构预测 2024 年全球智能手机市场将迎来温和反弹。公司会努力经营，争取以良好的业绩回报广大投资人。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无