

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动（科创板专题线上国际路演） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及 人员	9家机构12人次（详见附件《与会清单》）
时间	2024年8月9日
地点	线上会议
接待人员	传音控股 董事会秘书 曾春
投资者关系 活动主要内 容介绍	第一部分 公司介绍 董事会秘书曾春先生对公司业务布局和发展情况进行介绍。 第二部分 问答环节 1、 我们看到传音在非洲的市占比略有下降，未来公司在海外的战略方向是否有调整，公司将如何应对这些变化？ 回答：根据第三方统计数据，公司在非洲的市占率整体上保持相对稳定，该投资者提问可能是错误的理解了公司在非洲营业收入占比有下降。公司在保持非洲优势的基础上，积极开拓其他新市场，其他新市场占公司收入的比重在上升，展现了公司业务的增长性和在非洲以外新市场较好的竞争能力。另一方面，公司持续推进新市场开拓战略、推进扩品类业务发展、构建移动互联生态，方向上没有太大变化。

2、公司在非洲保持稳固的竞争优势，但是随着公司进入更多新兴市场国家，有没有看到竞争变得更激烈？

回答：公司的新市场开拓战略在过去几年取得了一定成效，目前公司整体还在扩市场的趋势中，公司在非洲以外的新市场份额仍较低，新市场还有较多空白的国家和空白的价位段我们在逐步进入当中，提升空间较大。

3、公司在非洲积累了渠道、本地化等优势，从非洲迁移到其他新市场，能力是否能复用？

回答：公司的主要竞争优势在于本地化、差异化的能力，背后的逻辑和打法是相对成熟的，只要我们做好产品、渠道、品牌、团队、管理等，在目标市场就有比较大可能拿到一定的份额，重要的是我们努力做好自身。

4、公司在扩品类业务方面有什么规划？

回答：公司扩品类业务持续提升产品力，重视用户体验，满足用户对优质产品的需求。基于本地用户的深度洞察定制产品，加大本地化产品研发力度；深耕渠道，扩大零售布局，加强数字化能力，实现线下各品牌专卖店、专区店、专业店、新业态店面的渠道建设和覆盖；通过运营体系的进一步完善，降本增效，逐步形成扩品类业务可持续发展。总的来说，扩品类业务需要把商业模式跑通，把基础打好，后续才能健康持续的发展。

5、移动互联业务现阶段的发展情况如何？

回答：基于用户流量和数据资源的移动互联网平台，是公司发展移动互联网产品的核心基础，公司在非洲手机市场优势地位的基础上，借助中台能力，赋能用户产品，打造用户产品矩阵，探索适合非洲市场的产品商业模式及用户增长模式；通过产品技术创新和本地化运营，开发适合非洲弱网及无网环境的用户产品

	<p>场景——离线模式，注重全生命周期不同阶段的运营；同时借助商业化解方案，持续助力非洲的商业合作伙伴成功。公司与网易、腾讯等多家国内领先的互联网公司，在多个应用领域进行出海战略合作，积极开发和孵化移动互联网产品，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。</p> <p>6、 元器件涨价对公司利润的影响？</p> <p>回答：未来公司会根据成本变化的情况和市场竞争情况动态做调整，寻求平衡，保持财务健康的毛利率水平，以追求较好的利润水平。</p>
附件清单 (如有)	附件一 《与会清单》

附件一 《与会清单》

公司名称	公司名称
ASIFMA	LyGH Capital
Eastspring Investment	Manulife
Fullerton	Schroders
Fullerton Fund Management	国泰君安证券
JP Morgan Chase Bank (China) Limited	中信证券