

证券代码：002351

证券简称：漫步者

深圳市漫步者科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：PR2021051101

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 11 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（网址： <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司 接待人员	董事长、总裁          张文东 董事、副总裁         肖 敏 董事、副总裁         张文昇 独立董事               徐 佳 董事会秘书、副总裁   李晓东 财务总监               王红蓉
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 5 月 11 日（星期二）15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（网址：<a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a>）举行了公司 2020 年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程文字交流方式召开，主要交流内容如下：</p> <p>1、有没有耳机应用于军工</p> <p>答：漫步者耳机产品主要致力于个人消费市场，目前还没有与军工合作。谢谢关注！</p> <p>2、我也来凑个热闹，你们新款的 tws 销量怎么样？</p> <p>答：你好，我们新款 TWS 销量符合预期，谢谢！</p> <p>3、2020 年底成立了漫步者汽车电子公司，在汽车音箱有什么规划和进展？</p> <p>答：我们秉承市场化的原则，拆分汽车音响部门独立运行。新团</p>

队已经在独立开展各项工作，新品的研发速度大大加快，希望您的持续关注！谢谢！

4、森海塞尔要出售消费电子部门，漫步者是否有考虑介入？

答：森海的消费电子部门已经被 Sonova 收购。谢谢！

5、漫步者 2020TWS 出货增速 158%，索尼-3%，2021 年漫步者是否有计划在 TWS 出货量超越索尼？

答：你好，我们对索尼的数据关注不多，在实际经营中，我们一向更关注消费者，相对而言关注竞争对手会少一些，当然对行业大盘的数据我们还是很敏感和关注。谢谢！

6、肖总应该是一位技术控，对于漫步者 TWS 在技术方面相比友商的优势有哪几点？

答：感谢关注，漫步者一直保持与全球的 TWS 芯片方案厂商密切合作，在 TWS 技术方案的前沿阵地保持领先地位，同时我们以多年对声学的理解来对耳机精准调音，实现产品在外观、性能、音质上的完美匹配。具体说几点：1、无线连接稳定，2、续航时间长，3、同级别里音质有竞争优势

7、今年公司在现有业务的基础上对于新产品的开发有哪些计划？是否有新领域的拓展计划？

答：继续加大研发投入，夯实目前的技术领先优势，不断推出有技术含量的热门产品。请关注我们辅听耳机的产品，康养类产品是未来发展的一股清流。谢谢！

8、请问今年股东是否有减持意向

答：您好！截至目前公司尚未接到持股 5%以上的股东及董监高的减持通知，谢谢！

9、你好，这里不是视频直播吗

答：您好，这里不是视频直播，谢谢！

10、请问未来在蓝牙耳机技术创新方面有哪些打算

答：在蓝牙耳机技术方面，我们紧跟世界前沿技术的脚步，积极探索新的可穿戴应用场景的解决方案。具体的技术应用将会陆续

融合到今后的新品中，敬请关注。谢谢!

11、是否会研发智能音箱？未来纯音箱的市场越来越小

答：漫步者近年来也推出几款具有 wifi 连网的智能音箱产品，但一直不是我们主力发展方向。未来音箱可能会往多样化、专业化上发展。谢谢!

12、公司有没有计划拓展其他领域。

答：你好，公司一方面会在音频领域深耕，秉承“秉工匠精神，以声音赋能”的企业理念，除了音响耳机麦克风等传统音频领域，还计划在辅听助听等领域开拓；另一方面也在积极寻找音频以外的领域发展，比如空净加湿等。

13、做为未来三大场景的交互入口：1.智能家居场景的智能音箱，2.智能可穿戴的 TWS，3.智能驾驶的汽车音箱，公司有什么样的战略思考？

答：公司会紧跟潮流，与合作伙伴密切协同，不错过任何一个能抓住的机遇，利用自身的优势，积极参与竞争。谢谢！补充说明的一点是：智能汽车的交互入口需要的不是音箱，是整套音频解决方案。

14、公司为啥不回购股票，为啥只买理财，看不明白，股票跌成啥样了都。

答：您好！公司股价不到两年时间翻了约五倍，您把这叫跌么？谢谢！

15、随着各大手机厂商推出自己品牌的 tws，漫步者的 tws 优势在哪，价格还是技术

答：个人觉得我们是音频厂商，跟手机厂商的最大区别是音质

16、那咱们公司近期有收购其他公司的打算吗？

答：公司随时都在关注能切实为公司未来发展带来竞争优势的投资机会，可以说公司是随时准备好出手收购的。谢谢!

17、贵公司不断把资金拿去买理财，是不是对自己主营业务没信心，或者发展遇到瓶颈。

答：您好，公司做理财只是为了提高公司整体资金的使用效率，不影响公司的主营业务，公司 2020 年和 2021 年 1 季度盈利和销售收入都在持续增长。感谢关注！

18、公司能不能不要一直理财，收购一些资产

答：您好，公司做理财只是为了提高公司整体资金的使用效率，感谢关注！

19、什么时候进行年度分红？

答：您好！具体年度分红时间需等到分红议案通过年度股东大会审议通过后方可确定，谢谢！

20、看到公司一季度的业绩有较好的增长，而一季度通常是公司的淡季，那么今年您对公司的业绩有何展望？公司是否有计划目标？

答：一季度的高增长和公司在音频领域积累的技术、品牌优势密不可分，作为 TWS 耳机的龙头自主品牌企业，公司希望今年再接再厉，步步为营，更扎实地夯实自身的领先优势，以谦卑的态度去看待市场，推出更多叫好又叫座的好产品。谢谢！

21、公司的核心价值观是什么？

答：秉工匠精神，以声音赋能！

22、基于公司良好的业绩，是否考虑员工股权激励，是否考虑增持？是否有收购其他公司的意向？

答：您好！对于员工的激励方式，公司有多种计划，包括但不限于股权激励，请关注公司公告。对于增持计划及收购计划，也请关注公司公告。谢谢！

23、漫步者汽车音响都和哪些汽车公司有合作？

答：你好，漫步者汽车音响目前主要定位于汽车后改装市场，暂时还未与汽车公司合作。谢谢！

24、2020 年 TWS 出货量 2.2 亿台，同比增速 69%；2021 年预计出货量 3.9 亿台，增速 78%；其中 ipods 渗透率已经达到 20%左右，安卓 TWS 只有 6%左右，市场空家具大，未来五年行业增

速 35%以上。漫步者在如此好的市场前景下，有些真么样的战略举措和计划？例如在市场研究、产品研发、渠道建设，定价策略、营销推广等方面？

答：你好，正如你所观察到的，我们有幸赶上了 TWS 这一既强劲又相对持久的风口。我们很珍惜这个机会，也非常重视，在产品定位上，我们的目标是做真无线时代全球音质的标杆，在研发上，我们大力增加投入，从音质、功能、性能、推陈出新速度上，大幅超越音频同行；在定价策略上，我们坚持漫步者一贯的真正的性能价格比路线，高性价比不同于只做便宜货，比如我们一千元的产品，我们可以去跟贵一倍甚至更多的竞品去 PK。谢谢！

25、目前咱们漫步者主要是中低端龙头，请问对于迈向国际化高端耳机市场，近期以及放眼五年以内有没有什么规划呢？

答：在国内市场，漫步者算是全价位段覆盖了，漫步者耳机在国际市场才刚刚开始大规模布局，要说迈向国际化高端耳机市场，不借助外力是几乎不可能的。公司在这方面正在不断积极努力，力争在近些年达成突破。谢谢！

26、董事长您好，我也是 tws 耳机的个体微商从事销售接近 2 年了。深知公司在电商渠道的品牌越来越好。想知道公司后续产品会否加强在抗跌摔的耐用性？这个作为后续品牌宣传的话一定会有很好效果。跳开降噪和游戏耳机的层面。独立自己的质量品牌表达。因为市场上很多白牌山寨仿耳机在耐用耐跌上很多问题，消费者二次购买上必然要考虑耳机的耐用性 希望能接受我建议。

答：我是公司董事长张文东。您的建议非常好！非常感谢！漫步者品牌的立身之本就是“物美价廉、皮实耐用”。目前公司对耳机的跌落测试标准应该是业内最严格的，公司还会进一步收严标准，力争在耳机领域更好地延续皮实耐用的品牌口碑。再次感谢！

27、您好，感谢回复，目前越来越多的企业进入无线耳机赛道，贵公司的未来核心竞争力和突破在哪里？

答：您好！如您看到，越来越多的企业进入无线耳机赛道，但几

乎都挤在制造环节，真正做好品牌的，仍旧是有限的几家企业，这就是漫步者的核心竞争力，谢谢！

28、您好！看到公司账面资金充裕，说明经营状况不错，但同时也看公司有超过两个亿的应收账款余额，公司是否有计划与金融机构合作，加快资金回收，进一步提高资金利用率？

答：您好，有合适的产品会考虑的，感谢关注！

29、贵公司的自营线上渠道有哪些？

答：你好，在国内我们自营线上渠道有京东旗舰店、天猫旗舰店和拼多多，国外有亚马逊等。谢谢！

30、张总、肖总，专注音箱、耳机行业创业 25 载，可谓专注，随着新国货的而崛起，漫步者在品牌升级方面有些什么举措？特别是在洞察年轻人的消费喜好方面？比如说品牌与年轻人喜欢的品牌联名、针对年轻人的产品？持续的抓住（18-22 岁）年轻群体是任何一个消费品公司可持续的源泉！

答：公司时刻牢记市场化这一信条，时时关注公司各项运作效率，让最靠近炮火的人做决策。近年来公司和各大知名 IP 陆续推出多款联名款，收效很好。请您继续关注公司年轻化的动向，毕竟公司的明天一定是 80、90 后这代人的！谢谢！

31、请问有没有收购歌尔股份的计划

答：您好！截至现在公司尚无此计划，谢谢！

32、近期新闻三星无线耳机戴上导致耳朵发炎，这对贵公司是否为利好？

答：我们不能单纯的把行业中友商出现质量问题当成利好吧。感谢关注。

33、有没有重组计划

答：您好！不知您如何定义重组计划，一般定义是“公司为实现整顿目的而制定改变目前困难处境的具体实施步骤”，漫步者现阶段发展良好，主营业务收入增长迅猛，盈利能力强，为什么要重组呢？谢谢！

34、目前公司 tws 产品销量国内占比是多少，行业排名处于什么位置？

答：你好，很抱歉，漫步者 tws 产品销量国内占比的准确数据我们还没有，在国内主流电商平台上，TWS 销售额我们排名前三。谢谢！

35、对于公司未来的发展方向是什么

答：用公司的核心理念回答最贴切：秉工匠精神，以声音赋能！

36、半年报预期

答：您好，半年报业绩预期已在 1 季报上披露，感谢关注！

37、有没有战略合作.Ai 方面的投入，以及 5G 方面的应用

答：公司推出的“追梦宝 DreamPods “耳机正是内置了强大的 AI 算法，实现了目前市场上最好的通话降噪功能，被用户评为”通话神器“，可以在极嘈杂的环境下实现对方只能听到您说话的声音，完全听不到您周边的环境声，即使在 K 歌房对方也听不出来。

5G 应用是个大话题，公司正在积极跟进。谢谢！

38、有没有增发计划

答：您好！公司截至目前尚无增发计划，谢谢！

39、今年的成本预算进度比例

答：您好，目前公司的成本费用均在年初预算范围内，感谢关注！

40、2020 年公司分配预案 10 股分 2 元（含税），是否最后方案？

不考虑送配？

答：您好！该议案已通过董事会审议，尚未通过年度股东大会审议，谢谢！

41、请问公司目前有设计 VR 设备的业务吗？未来有无相关计划，谢谢！

答：目前还没有具体参与 VR 产品业务，未来计划暂不便透露，谢谢！

42、请问你啥时候还减持

答：如有减持，我会严格遵守管理部门的各项规定。合法增持或减持公司股票是每一位投资者的正当权益。

43、您好，随着国货品牌风兴起，例如苹果耐克等一批国外品牌在年轻人心中竞争优势弱化，国货品牌越来越受年轻人追捧，贵公司是否考虑效仿李宁安踏，如请一批有影响力的明星代言人，趁机打响漫步者国货无线耳机第一的品牌效应。抓住这一批年轻人的爱国情怀，把品牌打响！

答：这正是公司在积极筹划的事！谢谢！

44、通过在高校设立研发基金、助学基金既能购抵扣税金，又能够支持到学校和大学生，更重要的是还能建立大学生对品牌的认知，有利于公司产品、渠道包括用人。张总之前也是在北理做老师，这点您应该能够把握的到！合作的学校包括几位股东的母校北理，研发的合作包括清华，品牌传播的包括北影、上戏，扶持的包括西北民大等等。。。

答：公司已在北理工设立“漫步者奖学金”超 15 载，是要继续扩大在各高校的投入。税金可抵扣无关紧要，重要的是一定要在未来主力消费人群中树立品牌的价值观！感谢您的建议！

45、漫步者是否考虑邀请 肖战 或 王一博 等明星做代言？

答：你好，公司会积极与一些合适的明星合作，感谢你的建议！

46、按照目前公司状态以及业绩，是否对目前公司的股价满意？  
换句话问，按照今天的股价，是否符合公司的目前价值？低估还是高估？

答：按监管机构要求我不能对此发表意见。谢谢您的关注！

47、班门弄斧了，问了很多大概率公司都在考虑的问题，感谢各位董事及高管的耐心解答！在这里预祝漫步者 25 周年业绩高增长，更重要的是希望漫步者成为一家基业长青有社会责任的好公司！

答：感谢您的关注和支持！打造中国人的世界级音响品牌是我们一直以来的追求。时刻保持谦卑的心态、敏感的商业嗅觉，信奉

充分市场化是最好的经营哲学，漫步者就能一路远行！再次感谢您！

48、请问咱们公司有没有与国外高校合作科研的计划？我现在在比利时鲁汶大学工作，这边的欧洲微电子中心 imec 科研实力强劲，或许可以实现双赢。。

答：有在进行中的，但不是比利时。对此我们持完全开放的态度。谢谢！

49、还有一个问题，手机配对和电脑配对切换时，需要先按 8s 清除原先的配对，这个操作太麻烦了，需要改进。

答：我可以建议用这个方式来使用就不会有太麻烦。耳机与手机、电脑分别蓝牙配对后，如果想让耳机跟电脑连接，就把手机的蓝牙先关断，然后在电脑的蓝牙设备中点一下该耳机就可以了。

TWS 耳机可以配对多个设备并记忆，只不过打开时自动找上次连接的设备，其他配对过的手机或电脑可以在蓝牙里选中它就可以，不需要反复配对。

谢谢！

50、步者（EDIFIER）lollipop/lollipopplus 蓝牙耳机，我买了一款这个，发现配对手机或者电脑是都需要先按键 3s 才能蓝牙配对，能不能改成直接配对的不需要按键的；其次我配对上手机后，我用的左边配对，然后左边耳机快没电了，我用右边耳机，然后把左边耳机放进去一充电盖子一合，右边就自动断开连接了，这也是个问题，希望漫步者越来越好吧

答：感谢您的建议，我也很乐意来回答您这些具体使用上的小细节问题。Lollipop 及 plus 产品的蓝牙配对还是比较简单的，第一次连接的时候，按充电盒上的按钮 3 秒进入蓝牙配对程序，以后打开耳机会自动与上次连接设备重连。按 3 秒也是为了避免平常使用时的误操作。这个 TWS 产品是不需要左右耳机分别配对的，您说的一直没电了放会盒子里另一个应该是可以正常使用的，左右耳之间可以自动切换主从关系。谢谢！

	<p>51、张总您好，请问贵公司在产品上还有哪些亟待改进的地方？ 答：持续改进是永远的主题，更好的产品永远在路上！什么时候自满了，那品牌也就该寿终正寝了。谢谢！</p> <p>52、肖总玩过 vr 游戏么？我之前玩了同事一次 vr 游戏以后被深深震撼，感觉是未来游戏的主流方向。但是 vr 配件这块供应商主要是歌尔。请问我们在 vr 方面未来有没有规划以及布局呢？ 答：感谢您的建议，VR 目前也是市场上比较热门的话题，我本人也对此有很大兴趣，积极关注。谢谢！</p> <p>53、公司未来有计划开发汽车音响吗？目前好像还没有涉及到这块。 答：公司开创的“无损换装汽车音响”已有 18 年历史。。。。。</p> <p>54、有没有可能以后学习伯克希尔的模式，每年不分红，而用此资金回购公司股份呢？（谢谢各位不耐其烦的解答，十分感谢） 答：您好，每年不分红不符合监管要求，也不符合投资者的预期，感谢关注。</p> <p>55、你好董事长先生，公司有没有进一步增持或者员工持股的计划 答：您好！此问题董秘李晓东先生已回答过。谢谢！</p> <p>56、请问贵司目前 tws 产品销量国内占比多少，市场排名处在什么位置？ 答：张文昇副总裁已回答过此问题。谢谢！</p> <p>57、您好，公司有无意向发展助听器领域呀？ 答：您好!此问题前面已经答复，请参阅前述回答，谢谢！</p> <p>58、目前国内社会老龄化，贵公司是否考虑切入医疗听力设备相关领域？ 答：您好，这个问题前面张总已经回复，请查阅，谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月 11 日