

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：PR2022050601

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 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 6 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）
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 2022 年 5 月 6 日(星期五)15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）举行了公司 2021 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、张总下午好。想给您提个建议：尽早布局元宇宙硬件设备，做好科技人才储备，尽早联系上下游企业，这是不才观察的拯救目前惨淡股价的唯一道路。tws 风口已过，未来市场有限，增量有限，转型才是生存的办法，这个道理您肯定也明白，毕竟漫步者成功从音响转型到 tws，现在是该考虑以后的方向了。</p> <p>答：多谢您的提醒！一定会认真对待！谢谢！</p> <p>2、您好。贵公司有没考虑跟别的厂家合作生产，虚拟眼镜+耳机集合的头盔式产品。有型有款有概念。布局未来元宇宙的必需品。</p>

答：感谢您的关注和热心建议。这些概念性产品值得尝试和探索，但也需要比较长的时间才有可能成为未来盈利增长点。谢谢！

3、您好，贵公司目前和那些上市公司有合作，VR 产品及应用期待公司大力推广，有没有进军元宇宙领域？

答：您好！公司的上下游都有很多上市公司，因涉及保密协议不便透露。VR 产品的音频技术实现一直是公司研发的主力方向之一，可参考公司参股的美国 AUDEZE 公司的相关产品，该类产品属较早批量售卖的 VR 配套产品。VR 也是元宇宙的基础技术之一。

4、与公司的汽车音响合作的车企有哪些呢？

答：您好，公司的汽车音响主要是面向后改装市场的“无损换装”业务。谢谢。

5、就从来没打算找到新的利润增长点吗，比如直接与车企合作用上漫步者音箱音响？

答：感谢您的建议。漫步者汽车音响业务前两年已经成立子公司单独发展，其他产品方向上我们也一直在探索。谢谢关注！

6、公司近几年还新增生产了空气净化器，和口罩，这与主业没有关系，请问这种新尝试的目标是什么呢？而且在漫步者的官方旗舰店内也没有看到这些产品的销售，这些产品最终是销往何处呢？

答：东莞市利发爱尔空气净化系统有限公司成立于 2015 年 06 月 24 日，是漫步者和芬兰 LIFAair 公司合资成立的公司，主要产品有室内空气净化器、新风机、加湿器及 KN95 口罩，这些产品使用的是“LIFAair”品牌，而不是漫步者，也不属于音频领域，所以不会在漫步者官方旗舰店销售，本届冬奥会芬兰代表团佩戴就是“LIFAair”的口罩，“LIFAair”也是芬兰国奥代表团的官方健康合作伙伴。谢谢！

7、股民最关心的是股价，贵公司想过稳定股价木有？

答：您好！聚焦主业，努力做好研发、生产、销售等工作，给投

投资者展现公司的价值，就是我们最应该做的措施。谢谢！

8、公司有在开发新产品吗？对股价如何看待？

答：公司一直在开发新品，没有新产品就没有大部分的业务收入。股价受大环境等因素影响波动，我们更多的是关注公司的持续经营能力和盈利能力。谢谢关注。

9、公司股价持续走低，请问公司有何举措？

答：您好！二级市场股票价格受宏观经济、国内外形势、疫情等多重因素影响，作为公司管理者，我们必须聚焦主业，做好生产、销售等工作，在这些方面给投资者带来较好的收益，让投资者看到公司的价值，谢谢！

10、公司公布出的 2021 年报来看董事长张文东先生在 2022 年一季度内增持流通股近 2000 万股，而与之相对应的是在 2021 年一季度张文东先生同样在第一季度增持 2000 万流通股后又卖出，请问张文东董事长是在抄自己家的股票么？

答：请参考公司相关公告，公告中有详细说明。

11、股价这么低你们都没动作，意思是股价不值这个钱吗？

答：您好！二级市场股票价格受宏观经济、国内外形势、疫情等多重因素影响，作为公司管理者，我们必须聚焦主业，做好生产、销售等工作，在这些方面给投资者带来较好的收益，让投资者看到公司的价值，而不能人为操纵股价，这也是监管部门严格要求的，谢谢！

12、你们就喜欢拿投资者钱理财，自己看看自己成交量，在二级市场还有流通性吗？

答：您好，理财是为了提高闲置资金使用效率，在不影响公司正常经营的情况下进行的，同时公司也会积极寻找合适的投资机会。感谢关注！

13、股价跌了 2 年，请问贵公司有什么措施？

答：您好，近期外部环境风险及国内疫情等不确定因素，对经济和市场造成较大影响。公司将采取多种措施，聚焦主业，努力做

好生产、销售等工作，加强研发工作，加快新产品推出的速度，应对宏观环境及市场波动等风险，维护公司和股东利益，感谢您的关注。

14、股价都跌多少了，你们咋看呢？

答：您好，近期外部环境风险及国内疫情等不确定因素，对经济和市场造成较大影响。公司将采取多种措施，努力做好生产、销售等工作，应对宏观环境及市场波动等风险，努力减轻相关风险对公司造成的冲击，维护公司和股东利益，感谢您的关注。

15、对于公司目前的股价各位有什么看法？

答：您好，近期外部环境风险及国内疫情等不确定因素，对经济和市场造成较大影响。公司这边积极采取多种应对措施，以保证生产经营的稳定，努力减轻相关风险对公司造成的冲击，维护公司和股东利益，感谢您的关注。

16、请问近年来，股价蒸发了约 50%，严重损害广大投资者、公司的利益，贵公司有什么维稳措施？

答：您好！大趋势非公司所能左右，我们只能埋头做好自己的主业，以实际业绩回报投资者的信赖。谢谢！

17、你刚刚说漫步者股票下跌是大趋势，如果不是你们在 20 块集体减持，搞得现在没人敢进，怎么会造成现在这个趋势？做企业的不做主业，在市场上做 T？

答：我说的是大市场。

18、您好，贵公司自送股以来股本增多，现股价低迷，可否通过回购等方式，刺激股价，保护投资者权益？

答：您好，公司如有相关回购计划会根据监管要求及时披露，感谢关注！

19、疫情对公司影响如何？

答：您好！持续两年多的疫情对公司生产、销售、运输等环节确实带来较大影响。尤其是今年以来，国内外购买力下降，物流不畅，所有消费类企业都受到较大的冲击，导致销售增长乏力，外

销更是受到严重影响。在此情况下，我们坚持采取多种措施，深耕细作，加大研发和销售力度，做到市场份额稳中有升，确保公司平稳发展。谢谢！

20、公司为什么不回购股票，只注重理财，不重视公司的股票合理价值呢？

答：公司如有相关回购计划会根据监管要求及时披露。谢谢关注！

21、昨天深交所公告说鼓励公司回购股票，稳定股价？请问公司是否会响应国家号召？

答：您好！公司如有相关回购计划会根据监管要求及时披露。谢谢！

22、你好，贵公司近期有没有拓展新领域或者并购重组的计划？

答：您好！不断拓展新领域、不断寻找优质并购对象始终是公司坚持的方向。谢谢！

23、都在回购，你们是怎样的打算？

答：您好！公司如有相关回购计划会根据监管要求及时披露。谢谢关注！

24、公司何时回购公司股票？

答：您好！公司如有相关回购计划会根据监管要求及时披露。谢谢！

25、还理财吗？

答：您好，理财是为了提高闲置资金使用效率，在不影响公司正常经营的情况下进行的。谢谢！

26、贵公司对于直播销售是否有专业团队组织，例如受大众欢迎的抖音平台，而漫步者品牌直播间以及漫步者电竞直播间的观众人数一直很少。

答：您好！直播销售与销售紧密相关，所以我们直播销售放在抖音平台的旗舰店账号，由专业直播团队播出，目前场均观看人次在四五千，略多于其他专业音频品牌，但大幅少于手机品牌。另外，我们品牌账号和电竞账号以品牌宣传和内容种草为主，后续

也会随着粉丝的增长逐步和销售业务结合进行直播，欢迎您持续关注进行关注，谢谢！

27、有没有想找大点的网红带货？

答：您好，我们已经在各大电商及新媒体平台上与各类型的 KOL 展开多种形式的带货与种草。头部网红的合作还是要看合适的机会和销售节点，因为涉及返佣和坑位费，从企业考虑还是希望能把这部分让利给消费者和用户，所以对头部网红的合作，我们不仅要评估销量，同时也要考虑对用户的价值。感谢您的关注！

28、2020、2021 年耳机业务的毛利率是 31.7-31.8%，相比过去年份明显下滑，是因为 TWS 耳机的毛利率更低吗？

答：您好，主要因材料和人工成本在涨，另外耳机毛利率确实比音箱的要稍低一些，谢谢！

29、"主要因材料和人工成本在涨，另外耳机毛利率确实比音箱的要稍低一些，谢谢！

补充追问：单看耳机业务毛利率这两年下滑比较多，除了人工和材料成本，与销售结构是否有关？我猜测是 TWS 耳机的毛利率比普通蓝牙耳机稍低一些？"

答：您好，市场竞争激烈，耳机销售价格也有下降，谢谢！

30、从公司的 2021 三季报看出公司净利润同 2020 年相比没有什么增长。请问原因是什么呢？

答：您好，主要因毛利率有所下降，费用较同期有所增加，感谢关注！

31、请教领导 2020 和 2021 年公司所得税税率都比较低，是什么原因？

答：您好，因为公司有新的子公司被认定为高新技术企业，同时国家加大了研发加计扣除比例和对小型微利企业有所得税优惠政策，公司及子公司所得税税率详情可参见公司年报，谢谢！

32、公司 2022 年的营收目标大概是多少，另外除了加大研发的投入，品牌推广及活动营销也可以适当加大，以增加店铺的销量

及活跃度？

答：很抱歉，营收目标暂时不便透露。感谢您的建议！

33、贵公司有邀请有实力的形象代言人的打算吗？推广费用方面是不是需要加大力度提高知名度？

答：您好。2021年我们邀请了房东的猫，单依纯，白鹿代言，近期还将邀请实力唱将张碧晨加盟代言，敬请关注。谢谢。

34、能不能让独立的第三方审计机构再做一次公司经营活动的审计报告？

答：您好，我们现在聘请的大华会计师事务所（特殊普通合伙）就是独立的审计机构，谢谢！

35、贵公司有没有和华为，小米，等国内著名品牌手机厂商合作，近期传闻有某手机厂商想收购漫步者股份，是否属实？

答：你好！漫步者主要发展的是自有品牌业务，暂时还没有和手机厂商合作生产耳机。关于某手机厂商想收购漫步者股份的传闻，我没有听到。谢谢。

36、贵公司耳机，是否应用于军工等国家重要部门？

答：公司生产的耳机是一般消费品，各主要销售平台和渠道均能购买到我们的产品，所以我们无法确定用户使用的场景和部门，谢谢！

37、公司 TWS 耳机主要的竞争对手有哪些？是手机厂商，还是 QCY 这种百元定位的，或者华强北厂商？

答：当然是手机大厂。目前公司在京东、天猫的综合排名已长时间仅次于苹果。谢谢！

38、公司如何应对来自手机厂商的竞争呢？毕竟耳机和手机同品牌有天然配套优势。

答：感谢您提出的好问题！手机厂商的关注焦点始终是手机本身，耳机永远是附件；手机厂商的耳机必定是为匹配自己的手机的，不可能出现 M 家的耳机配 H 家的手机更好的情况。而我们是专做耳机的，公司的产品会针对各个手机品牌进行优化，可以让消

费者不必做取舍就可以获得满意的耳机产品。这正是公司的优势所在。

39、能不能烦请领导介绍一下当前国内 TWS 耳机的竞争格局？调研公司的数据大多是全球的出货量。

答：您好！国内 TWS 耳机的竞争格局已非常明朗，以各大手机厂和漫步者耳机为第一阵营，其余是没有规模优势的各个品牌（或白牌）。没有自身的核心技术优势的众多厂家已经在大洗牌，几乎每周都有出局者。由此可见：竞争从来都是强者的游戏。

40、认真做产品的公司，我相信时间会证明它的价值。但是 TWS 耳机与 AirPods 利润确实差距太大了。请问这个利润的差距，代表了耳机之间的技术差距么？

答：感谢对漫步者的信任，我们也坚信漫步者品牌能够更加深入人心。目前从 TWS 产品与苹果 AirPods 的利润差异来说，最主要的部分还是品牌的溢价。谢谢关注。

41、都是北理工的，我也可以算得上是张总学弟。我就提一个点，你自己掂量掂量可不可行。多邀请一些基金经理，证券人员到公司做数据调研，切切实实的出一些实实在在的研报，让投资者看看公司真真正正的经营情况，否则大家心里都不稳啊。

答：感谢提醒！公司一直在进行着这方面的事务。

42、从公司产品销售量来看公司大量产品销售集中在 300 元以下，漫步者在中国 tws 耳机销量占据前几位也是因为这个原因，公司在未来会考虑在中高端市场做出几款性能强大，价格与同市场的高端耳机相比更具有吸引力的尖端产品么，同时可以请一些知名的数码博主测评，很多年轻男性观众在购买时会参考测评视频，我想价格和音频质量都可以成为漫步者在抢占中高端市场的利器，女性受众方面看到公司去年有情白鹿代言，耳机颜值也是很高的。

答：您好，感谢您的关注和建议，和我们想到一块去了！我们会沿着这条路坚定地走下去。

43、现在 tws 竞争形势逐渐明朗，公司现在在一个非常尴尬的位置：在低端区销量上不去，因为现在所有的平民耳机厂商都在打几个站；高端区大家不承认，看看那几款 600 以上的 neobuds，销量可怜。公司到底对外来的出路有没有一个清晰的认识？自己已经在在一个瓶颈期，如何打破？公司未来会把重点放在哪里？有什么新的目标？做企业最重要的是对自己想要做成什么成就有一个清晰的认识，请张总逐条回答。

答：您好！您的数据从哪里获取的呢？如果您已设定了结论，我也就没必要多说了吧。

44、张总你好，对于宏观经济环境影响，贵公司有没有做出一些积极的措施来应对呢？例如？

答：您好！例如我们认为目前的环境下再提消费升级已不合适，相反应该关注消费降级的大趋势。针对这一趋势，公司快速推出了一系列低价产品，从销售端的反馈是非常积极的。谢谢！

45、2021 年 TWS 行业整体增速明显放缓，公司如何展望后续的增长潜力呢？

答：您说的没错，行业有明显放缓趋势。我们认为目前的环境下再提消费升级已不合适，相反应该关注消费降级的大趋势。针对这一趋势，公司快速推出了一系列低价产品，从销售端的反馈是非常积极的。谢谢！

46、“我们是专做耳机的，公司的产品会针对各个手机品牌进行优化，可以让消费者不必做取舍就可以获得满意的耳机产品。

补充追问：领导可否展开讲讲针对各个手机品牌进行的优化？”

答：您是业内人士我就不便展开细说，请参考我们的 EDIFIER CONNECT。请理解。

47、契合当前国家复兴，越来越强调民族自信，漫步者在中国无论是创建时间也好规模和盈利也好，在音频方面可以说是中国音频产品的领路人，公司在国外也有一定销售规模，就公司推出的 NeoBuds Pro 来说我个人认为在 600 多价位对比同性能其他品

牌已经是很具有吸引力了，但销量却比不上其它品牌，我还是认为公司应宣传一下自己企业的故事抓住国潮，匠人精神，这个符合自身的红利，提高知名度让跟多人了解漫步者。

答：您好，感谢您的关注和建议，跟我们想一块去了。春节前，我们启动了“动听中国声”的宣传，效果很不错，我们会继续加大宣传，谢谢！

48、公司有提出短期和长期发展目标么？公司未来在 tws 耳机方面是会向中高端市场倾斜，还是继续加大低价市场性价比？看到公司一直保持很高的库存原因是什么呢？

答：您好，前两个问题张总在前面的问题里已经回答，公司目前的库存和收入比是比较合适的，谢谢！

49、公司对今年的业绩预期是怎样的？公司计划未来如何为业绩增长赋能？

答：目前看整个大经济都承受着巨大的压力，公司要始终秉承消费者为王的思想，业务上坚持主业优势，管理上坚定走市场化的道路，在竞争中谋发展。谢谢！

50、收了 stax 这么多年，能不能出一款漫步者自己的静电耳机？钱白给 jap 了？

答：您好！需要说明一下，既然 100%收购，那么 STAX 就是漫步者自己的了。感谢关注。

51、领导你好，我看现在前十大流通股东一家机构也没有，这样是万万不行的。公司实业和资本市场都是相辅相成，股票和股价都是实体经济的一面镜子。还是要多多邀请证券机构和基金公司实地调研，真金实银长线入股。你们高管每年的分红都有这么多，何必再去高抛低吸。做企业应该和养孩子一样，你见过哪个好家长卖孩子或者是交易孩子的。张总本就是漫步者的大家长，更应该做起表率作用

答：感谢您的提醒！

52、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？

	<p>答：您好！EDIFIER 漫步者创立于 1996 年，公司以“秉工匠精神，以声音赋能”为企业使命，多年来专注于音频技术的研究开发与产品应用，目前已发展成为以音箱、耳机为核心产品，以精湛的电声技术、知名品牌、精细化管理、精良的制造工艺和产品品质而闻名业界的高新技术企业和行业领导品牌，公司拥有从产品创意到工业设计、产品研发、规模化生产、自主营销的专业团队，产品涵盖多媒体音箱、耳机、汽车音响、专业音响等四大品类上百种型号。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 6 日