

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议、券商策略会
参与单位及 人员	146 家机构 294 人次及参加网络业绩说明会的投资者 (详见附件《与会清单》)
时间	2022 年 5 月 5、6、10、11、12、18、19、24、25、26 日
地点	深圳
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 杨正洪 传音控股 投资者关系总监 梓轩 传音控股 投资者关系主管 江凤玲 传音控股 投资者关系主管 邓怡秋
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司就毛利率变化趋势、重点扩张区域、市场竞争、供应链情况、扩品类及移动互联业务的发展情况及发展计划、市场拓展战略、2021 年及 2022 年一季度业绩情况、非洲家电市场格局等方面做了介绍。  互动问答： <b>1、今年公司毛利率变化趋势？</b>

回答：影响公司综合毛利率的因素很多，包括区域结构的变化、上游成本的波动等，公司将努力经营，力争在各市场区域达到满足经营目标的毛利率水平。

## **2、公司今年会重点在哪些区域进行扩张？**

回答：公司销售网络已覆盖全球超过 70 个新兴市场国家和地区。公司在非洲稳健增长的同时，不断进入更多非洲以外市场，并取得良好的发展势头。公司未来会结合目标市场各地的实际情况和公司目标选择重点市场进行突破。

## **3、我们在非洲市场有感受到其他中国手机厂商的竞争压力吗？**

回答：根据 IDC 数据统计，2021 年公司非洲智能机市场的占有率超过 40%，市场份额继续保持第一。自创立之初，传音一直强调要做“长跑型选手”，关注长远的发展。传音将关注自身，在关键价值点上做深做透，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；帮助本地化人才发展等。

## **4、移动互联业务的经营计划及发展战略？**

回答：基于手机业务优势与用户数量的不断积累，公司与网易、腾讯等多家领先的互联网公司，在多个应用领域开展了战略合作，打造了音乐等互联网产品矩阵。公司积极构建流量、广告、用户等数字化平台，为非洲用户带来更便捷的服务和内容，为媒体提供更高的变现效率及管理能力，为广告主提供更精准的触达能力及更高效的营销方式，赋能非洲的商业合作伙伴，通过移动互联生态建设，推进非洲数字化进程。公司将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，做好移动互联业务的长期规划，识别出具有真正价值的业务方向，探索出可持续的盈利模式，每个业务方向的关键人才到位，并设计出能够吸引人才的激励机制和文化氛围。

**5、请简单介绍一下传音扩品类业务中家电业务的发展情况？**

回答：公司家电业务实行多品牌战略，Synix 是专门的家电品牌，定位为中高端，产品涉及黑电、白电、小电等家电类产品。oraimo 产品以手机周边配件为主，也涉及健康、清洁相关的小家电产品。手机品牌 itel 和 Infinix 也已推出了家电相关的业务品类如电视等。

**6、非洲发展移动互联业务的机遇有哪些？**

回答：主要有以下几点：

1) 相比其他区域，非洲市场有着特定的优势：非洲跳过 PC 时代直接进入移动互联网时代，许多新颖产品和服务得以跳跃式地抢占市场。

2) 根据 Worldometers 预测，非洲人口将从 2020 年的 13.4 亿增长到 2030 年的 16.9 亿，为世界上人口增速最快的地区。人口红利保证了移动互联业务的增量趋势和行业规模。非洲也是人口最年轻的大陆，且处在迅速城镇化的过程中。年轻、城镇化的用户非常利于新消费习惯成形，市场对新事物的接受度和付费意愿快速增长。

3) 非洲物流、金融、交通、医疗等基础设施相对落后，但“人手一部智能机”的大趋势给许多产业带来跨量级提升效率的可能。比如，在非洲没有银行网点覆盖的偏远地区，当地居民第一次通过手机实现了存取款、转账、借贷等金融服务。在基础设施匮乏的非洲，移动互联网往往不仅是“最好的解决方案”，也可能是“唯一的解决方案”。

4) 2021 年 1 月，非洲大陆自由贸易区 AfCFTA 正式启动，将进一步降低关税、消除贸易壁垒，促进区域内贸易、资本、人才等要素流通。

**7、 Boomplay 等产品在非洲受到消费者喜爱，可否介绍公司一些重点的移动互联网产品最新的数据和成绩？**

回答：传音移动互联生态，不仅用户规模持续扩大，也布局了一些赛道细分领域，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，有多款自主与合作开发的应用产品，包括音乐流媒体平台 Boomplay、新闻聚合 Scooper、综合内容分发平台 Phoenix 等。

**Boomplay:** 从最初搭载在传音某个手机产品线的音乐播放器，一路发展成为现在非洲领先的流媒体音乐平台，截至 2021 年底，月活跃用户数超过 6,800 万，曲库数超过 6,000 万。

**Scooper:** 非洲头部信息流与内容聚合平台之一，在非洲多国建立本地运营团队，通过“PUGC+版权合作”的方式，使得平台能够源源不断产出海量本地化内容。截至 2021 年底，月活跃用户数超过 2,700 万。

**Phoenix:** 非洲领先的综合内容分发平台，致力于为本地用户提供丰富多彩的移动数字内容，包括搜索、图文资讯、短视频、资源下载、音乐、小说、动漫等信息与服务。产品本地化功能让 Phoenix 受到了广大本地用户的认可及好评。截至 2021 年底，其月活跃用户数超过 1 亿。

**8、 公司在配件、家电业务方面有什么新进展？**

回答：2021 年，公司扩品类业务持续提升产品力，积极探索新的合作和商业模式。品牌方面，公司多品牌策略进入良性发展，公司拥有数码配件品牌 oraimo 和家用电器品牌 Syinix，同时，公司的三大手机品牌 TECNO、itel 和 Infinix 亦拓展扩品类业务。产品方面，

扩品类业务持续提升产品力，推出手机基础配件、智能穿戴、TWS 耳机、笔记本电脑、电视等产品。渠道方面，在大力发展线下业务的同时，公司亦积极拓展线上渠道，积极探索新的合作模式和商业模式。2022 年，为了推动扩品类业务的持续健康发展，公司在产品研发方面持续投入，并深化渠道变革。持续提升产品竞争力，在家电领域，强化供应链战略联盟体系，协同上游关键器件供应商共同研发针对新兴市场的产品；在 IoT 领域，继续加大开发力度，加强音频、智能穿戴等领域的研发工作，针对不同肤色、不同区域的用户特点，结合研发团队在人体工学、声学等维度的研究成果，不断推出满足用户需求的产品。

#### **9、公司的本地化运营优势主要体现在哪些方面？**

回答：公司自成立以来专注于深耕非洲等全球新兴手机市场，并秉持“Think Globally, Act Locally”（全球化视野、本地化执行）的理念，致力于进行目标市场本地化产品规划和技术研发创新。公司及时跟踪掌握消费者市场需求动向，对客户需求深入调研，使得其产品研究方向定位精准，产品能够及时满足市场需求，抢占市场先机。公司凭借本地化的技术创新，提高了手机用户的终端体验。另外在人才引进和培养方面，公司自设立以来就高度重视本地化人才队伍的建设，长期吸收和培养当地人才。公司的生产、研发、采购、销售团队均包含外籍本地员工，并在公司的生产经营中发挥着重要作用。

#### **10、非洲家电业务的市场格局是怎样的？**

回答：据相关数据显示，目前非洲大部分国家的家电市场以白牌为主，品牌家电占比较低。

#### **11、公司对独立 APP 有何规划？是否考虑变现？**

回答：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。截至 2021 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，针对活跃用户数达到一定规模的 APP 会开始考虑进行商业变现。

**12、请问公司移动互联网业务的进展如何？未来对公司整体业绩的贡献有多少？**

回答：尊敬的投资者您好，移动互联网业务方面，公司智能机销量的增加为公司带来了持续稳定的流量，是公司发展移动互联网业务的保证。公司旗下手机品牌均搭载了基于 Android 系统平台二次开发、深度定制的智能终端操作系统（OS），包括 HiOS、itelOS 和 XOS（以下统称“传音 OS”）。围绕传音 OS，公司开发了应用商店、广告分发平台以及手机管家等工具类应用程序。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，通过洞察本地用户需求，打造本地化内容，构建大平台的用户、产品、研发一体化能力，创造可持续的盈利模式，与公司的手机业务、扩品类业务结合，探索多维度、立体化的业务增长模式。

此外，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。截至 2021 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。音乐类应用 Boomplay 月活跃用户数约 6,800 万，曲库规模超过 6,000 万首，是目前非洲领先的音乐流媒体平台；新闻聚合类应用 Scooper 已成为非洲头部信息流与内容聚合平台之一，月活跃用户数约 2,700 万；综合内容分发应用 Phoenix 月活跃用户数约 1 亿，已成为非洲用户规模领先的综合内容分发平台，Phoenix 通过用户洞察和本地化能力，推出了多个针对新兴市场用户的本地化功能，其通过推荐算法分发的内容深受本地用户喜爱。

目前，公司针对移动互联业务进行积极布局，在打造平台、整合资源、整合团队、布局体系和能力等方面做了一些相应的规划，是公司的重点战略业务之一。感谢您的关注！

**13、2022 年一季度业绩上市后第一次增速变负，是否说明该公司已经结束高速增长时代了，公司后续能否回复增速，股价从高点下来跌幅超过百分之 60，今年也跌幅近百分之 50，大股东持续减持，是否表示股东已对贵公司前景不抱希望，希望贵公司回答下。**

回答：尊敬的投资者您好，2022 年一季度主要由于国内外疫情、国际局势等不确定性因素，对全球经济造成了一定程度的不利影响，在此影响下，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比略有下降。股价波动受多方面的因素影响，在复杂的全球经济形势之下，公司会积极利用自身的特点和优势，经营好各区域市场，力争做好业绩。公司管理层对公司的发展前景很有信心，公司会持续努力经营，回报广大投资者。感谢您的关注！

**14、请问公司有无回购计划？或者管理层有无增持计划？**

回答：尊敬的投资者您好，公司会不断努力经营，回报广大投资人，感谢您的关注！

**15、请问公司毛利率逐年下滑的原因是什么？21 年智能机和功能机的真实毛利率分别是多少（非会计收入准则下）？**

回答：尊敬的投资者您好，近几年随着公司的业务逐渐扩展到更多非洲以外的区域，非洲以外区域的收入占比逐步提高，而非洲以外区域的整体毛利率相对于非洲较低，因此，收入结构的变化会对公司整体的毛利率造成一定的下行压力；公司将努力经营，力争在各市场区域达到满足经营目标的毛利率水平。根据公司 2021 年年报显示，主营业务中手机毛利率为 20.39%，感谢您的关注！

**16、传音股份在 2021 年维持了较高的增速；但 2022 年 1 季度业务收入和盈利增速出现了较大的变化，请问一季度业务收入等出现下落的主要原因是什么？二季度业务收入维持什么样的状态？**

回答：尊敬的投资者您好，2022 年一季度主要由于国内外疫情、国际局势等不确定性因素，对全球经济造成了一定程度的不利影响，在此影响下，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比略有下降。公司会持续努力经营，回报广大投资者。感谢您的关注！

**17、今年印度市场的出货规模和市占率预期如何？**

回答：尊敬的投资者您好，公司会努力经营做好印度市场，感谢您的关注！

**18、目前公司未来重点开拓领域在哪？南亚地区业务拓展现在如何？移动互联业务在向海龙加入之后有什么改变么？**

回答：尊敬的投资者您好，公司秉承“为全球新兴市场国家提供当地消费者最喜爱的智能终端和移动互联网服务”的经营理念，公司自设立以来一直致力于为全球新兴市场用户提供优质的以手机为核心的多品牌智能终端，并基于自主研发的智能终端操作系统和流量入口，为用户提供移动互联网服务。公司的产品和服务覆盖区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和南美等全球新兴市场国家。在南亚市场，根据 IDC 数据，公司 2021 年在巴基斯坦智能机市场占有率超过 40%，排名第一；孟加拉国智能机市场占有率 20.1%，排名第二；印度智能机市场占有率 7.1%，排名第六。移动互联业务方面，公司重点在打造平台、整合资源、整合团队、布局体系和能力等方面做了一些相应的规划。感谢您的关注！

**19、请问目前 SOC 缺货是否有所缓解？后续成本端是否有下降的趋势？**

回答：尊敬的投资者您好，今年一季度公司存在部分元器件结构性短缺的一定压力，公司后续会根据市场供货和成本变化等情况继续积极采取相应的经营措施，感谢您的关注！

**20、 请问公司的扩品类业务主要有哪些产品？**

回答：尊敬的投资者您好，扩品类业务方面，公司现已推出手机基础配件、智能穿戴、TWS 耳机、笔记本电脑、电视等产品，感谢您的关注。

**21、 截至 2021 年末，公司存货 75.79 亿元，较上年末增长 36.51%，营运能力下降的同时，资金面也带来影响，货币资金较上年末减少 33 亿元，请问贵公司有无采取相关措施，尽快“消化”存货呢？**

回答：尊敬的投资者您好，随着公司业务规模增长，存货余额亦随之增加，且增加部分主要为原材料，公司的存货周转率等保持在健康合理水平。公司货币资金的减少主要由于 2021 年度购买银行短期理财产品的现金净流出增加所致。感谢您的关注！

**22、 请问公司在 21 年和 22 年 Q1，智能机和功能机的出货量分别是多少？**

回答：尊敬的投资者您好，2021 年公司手机整体出货量约 1.97 亿部，具体请以公司公开披露的信息为准。感谢您的关注！

**23、 综合看了一下贵公司的毛利率数据，非洲市场毛利率还比较好，但是在亚洲等其他区域的毛利率偏低，而且去年同比还有所下滑。请问公司如何应对在非洲之外市场毛利率偏低的问题？预计什么时候可以改善？**

回答：尊敬的投资者您好，公司非洲以外市场的毛利率 2021 年同比略有下降 0.87 个百分点，整体相对稳定。公司将努力经营，力争在各市场区域达到满足经营目标的毛利率水平。感谢您的关注！

**24、 请问竺总：移动互联网生态会成为公司第二增长曲线吗？今年该业务预计收入有多少？**

回答：尊敬的投资者您好，移动互联网业务方面，公司智能机销量的增加为公司带来了持续稳定的流量，是公司发展移动互联网业务的保证。公司旗下手机品牌均搭载了基于 Android 系统平台二次开发、深度定制的智能终端操作系统（OS），包括 HiOS、itelOS 和 XOS（以下统称“传音 OS”）。围绕传音 OS，公司开发了应用商店、广告分发平台以及手机管家等工具类应用程序。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，通过洞察本地用户需求，打造本地化内容，构建大平台的用户、产品、研发一体化能力，创造可持续的盈利模式，与公司的手机业务、扩品类业务结合，探索多维度、立体化的业务增长模式。感谢您的关注！

**25、如何看待非洲 2022 年面临的粮食短缺和通货膨胀的问题，这可能会使可选消费下降，一季报已经有体现，请问下半年如何应对？如何更好的通过人民币国际化服务好一带一路的国家？**

回答：尊敬的投资者您好，2022 年一季度主要由于国内外疫情、国际局势等不确定性因素，对全球经济造成了一定程度的不利影响，在此影响下，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比略有下降。公司会持续努力经营，回报广大投资者。感谢您的关注！

**26、看到公司本年度发布了首份 ESG 报告，能简单介绍一下吗？**

回答：尊敬的投资者您好，传音控股高度重视企业的可持续发展，2021 年，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六大方面，公司切实开展可持续发展工作并将工作情况在 ESG 报告中向广大投资人和关心传音控股的各界人士进行汇报。展望未来，传音将秉持“让尽可能多的人尽早享受科技和创新带来的美好生活”的企业使命，以立足长远的定力、把握当下的能力、科技引领的动力、拥抱变化的活力，一步一个脚印，扎实履行社

会责任，推进公司可持续发展，感谢您的关注！

**27、2022Q1 营利双降，二季度已经过了一半，经营是否会好转？预计上半年营收、净利润同比增长多少？**

回答：尊敬的投资者您好，2022 年一季度主要由于国内外疫情、国际局势等不确定性因素的不利影响，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比略有下降但整体保持相对稳定。公司会持续努力经营，回报广大投资者。二季度和上半年业绩情况请以公开披露信息为准，感谢您的关注！

**28、公司目前智能机和功能机占总营收比例以及销量能否透露一下？较往年有何变化？**

回答：尊敬的投资者您好，公司的 2021 年的智能机营收约为 393 亿元，功能机营收约为 69 亿元，近年来公司的智能机销量和营收比例呈一定的上升趋势。感谢您的关注！

**29、今年以来，为应对供应链危机，贵公司有何措施呢？**

回答：尊敬的投资者您好，今年一季度供应链方面存在部分元器件结构性短缺的一定压力，公司后续会根据市场供货和成本变化等情况继续积极采取相应的经营措施，感谢您的关注！

**30、看到 IDC 统计非洲市场手机出货在 2021 年 Q4 增速有所下滑，有分析觉得这一定程度会影响到传音的业绩表现。请问非洲市场是否会受到近期疫情和经济形势下行的影响，而整体市场的成长性减弱？这会影响到公司长期业绩吗？**

回答：尊敬的投资者您好，目前包括非洲在内的新兴市场仍处于“功能机向智能机切换”的市场发展趋势中，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！

**31、公司的新市场开拓进展如何？**

回答：尊敬的投资者您好，公司的新市场开拓战略在 2021 年取得一定成效，在健康经营的基础上，不断探索并优化适合新市场的发展模式，不断提高公司新市场份额。重点国家的目标策略要更加清晰，开发更加符合目标市场的差异化产品，结合当地的渠道特征选择更加适合目标市场的渠道模式，提升公司品牌在新市场开拓的速度和成功率，实现新市场的中长期健康运营。感谢您的关注！

**32、请问公司在非洲基本盘市场，如何应对三星、小米，oppo 等的竞争？市占率是否能稳中有进！**

回答：尊敬的投资者您好，在非洲市场，公司经过多年的积累，已在品牌、本地化运营、研发、渠道、供应链管理、综合化售后服务和管理等领域具备优势。公司将关注自身，持续提升公司在非洲的竞争优势，在关键价值点上做深做透，产品结构升级迭代，以践行“让尽可能多的人尽早享受科技和创新带来的美好生活”的企业使命。感谢您的关注！

**33、请问人民币升值 Q1 是否对公司业绩造成影响，公司今年应对升值压力，是否有相应措施和计划。国内工厂是否受到疫情影响生产和出货计划？**

回答：尊敬的投资者您好，公司会针对汇率波动积极采取相应的措施。为满足不同国家消费者差异化的市场需求，公司搭建了多元化的柔性生产线，具备多品种、多批量的生产制造能力。在复杂多变的疫情背景下，积极应对各项风险，保持稳健运营。感谢您的关注！

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
Alliedray Holdings	Invesco Asset Management Asia
Alpine Investment Management	J.P.Morgan
Anatole Investment	JNK Securities
APS	Kadensa Capital
Aspex Management	Lazard Asset Management
BlackRock	Manulife Asset Management
Broad Peak Investment	Maple Brown Abbott
Capital Dynamics	Millennium Partners
Causeway Capital	Morgan Stanley Securities
Centerline Investment Management	Point72 Asset Management
China Alpha Fund Management	Polymer Capital management
CI Funds	Prime Capital
Dantai Capital	Snow Lake Capital
Destination Partners	Southeastern Asset Management
ExodusPoint Capital Management	Tairen Capital
Fenghe Fund Management	Tokio Marine Asset Management
Fidelity	Torq Capital Management
Fountain Capital	TT International Investment Management
Genesis	Tybourne Capital Management
GIC	Vontobel Asset Management
GMO LLC	Willing Capital
Grand Alliance Asset Management	Yunqi Capital
Hel Ved Capital	鼎锋资产
宝盈基金	高毅资产
博时基金	混沌投资
财通证券	宽远资产
澄明资产	利檀投资
创金合信基金	磐厚投资
淳厚基金	睿亿投资
淡水泉投资	汐泰投资
东方阿尔法基金	涌津投资
东方证券	尚雅投资
东吴基金	申万宏源证券

东吴证券	金斧子资本
东证融汇证券	翼虎投资
富安达基金	裕晋投资
富国基金	慎知资产
富荣基金	世嘉控股
广发证券	太平洋保险资产管理
国海富兰克林基金	天风证券
国海证券	天弘基金
国联安基金	万家基金
国寿安保基金	万利投资
国寿养老	望正资产
国泰基金	西部证券
国泰投信	西南证券
国新投资	小忠资本
合煦致远基金	信达澳银基金
弘尚资产	兴合基金
华安基金	兴业证券
华宸未来基金	银河联昌证券
华创证券	越秀产业投资基金
华商基金	长江证券
华泰证券	长信基金
华夏基金	招商基金
华夏久盈资管	招商证券
华鑫证券	正圆投资
汇华理财	中庚基金
汇添富基金	中国人寿资产管理
基业常青投资	中金公司
嘉实基金	中金资管
交银施罗德基金	中欧基金
景林资产	中融基金
君源基金	中泰证券
明亚基金	中信产业投资基金
宁银理财	中信建投证券
诺安基金	中信证券
诺德基金	中信自营
鹏华基金	中银国际证券
平安基金	中银基金
浦银安盛基金	重阳战略投资
谦璞投资	朱雀投资
钦沐资产	冲积资产
网络业绩说明会参会投资者人	