

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：PR2025040201

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 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 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 2 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 李全兴 董事会秘书、副总裁 李晓东 财务总监 王红蓉 投资者关系总监 张 北
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 2025 年 4 月 2 日（星期三）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 2024 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： 1、目前外国品牌如索尼、BOSE 等加上国内的华为、小米等的积极布局，公司作为传统的专业耳机制造商如何从哪个方面加强自有品牌的建设，做“专精特新”型企业。早几年贵司收购了平板耳机，目前市场竞争力及宣传力度是否较弱？ 答：感谢您的专注。您的问题非常好，现在耳机领域竞争非常激烈，从产品上我们既有专业音频厂商所擅长的音质优势，又有手机品牌特有的快速迭代的研发速度。从品牌建设上，我们一方面

宣传“匠心诚意”，一方面请王一博代言把一向男性用户为主的漫步者也拓展到女性用户。您可能没注意，这两年我们上市了 S3,S5,S10 平板无线耳机，其中 S5 和 S10 还刚刚获得了德国红点大奖，另外 NEOBUDS PLANAR 平板真无线耳机也刚上市，正在热卖。

2、股票跌成啥样了，为什么不回购，而去理财

答：您好！二级市场股价波动受宏观环境、市场情绪、流动性等多重因素影响。感谢您的关注！

3、董事长，你好，想请问下漫步者耳机能否接入 Deepseek？和百度文心，阿里智能还在合作吗？紫猫、时空壶都接入 Ai 大模型，实现无网络翻译，贵公司接入大模型的可行性。公司年报现金流充足，银行理财也有 16 亿，也指出会根据公司发展收购配备的科技公司？公司在战略上有没有意向的收购对象？

答：您好！公司的耳机已经或将要接入您提到的这些大模型，实际已接入的远比这些多。公司今年推出的耳机已全系标配本地同声传译功能（即无网络实时翻译）。公司始终在搜寻和公司发展能匹配的收购对象，但能完成收购受太多因素影响，非常不容易，公司的对外投资部始终在积极工作。希望我们能有所斩获。谢谢！

4、和阿里智能是否合作还在继续？贵公司银行理财，现金流有 20 多亿，是否有收购相关科技公司的意向，补充公司的短板？

答：您好！请关注公司公告及后续公司新品的发布，感谢您的关注！

5、公司有没有考虑回购股份用于注销，而不是每次用来激励

答：您好！公司目前暂未考虑。谢谢！

6、公司有没有考虑为苹果等大牌做代工？同时有没有想过换个赛道？目前手机品牌很多都在做耳机了。

答：您好！首先公司从来只做自有品牌，从不代工；其次，所有手机品牌都在第一时间推出了自己的耳机，不是目前的事。多年来在国内市场上耳机销售额排在前五的公司中只有我们不做手

机，其他都是手机品牌商。谢谢！

7、有没回购计划

答：您好！在报告期内，公司使用自有资金以集中竞价方式回购公司股份共 510 万股，该次回购股份方案已于 2024 年 9 月 12 日实施完成。未来公司会综合考虑自身财务状况、经营发展规划、资本市场情况等多方面因素来决定是否实施回购计划。如有相关进展，我们将按照法律法规的要求及时披露信息，请您持续关注公司公告。非常感谢！

8、前面只看到了关于 Q4 费用的问题，没有看到 Q4 旺季的销量和营收下行的主要原因，烦请解答，谢谢

答：您好，Q4 的营业收入环比是增加的，同比下行请参见前面张总的回复。感谢您的关注！

9、我是贵司的 S3 早期用户，也是股市的小散户，因为使用了贵司产品而选择的买入股票，1、产品这块贵司还是缺少拳头产品，S 系列宣传力度还是不够，打出像索尼的馒头、森海的大发知名度，细分品牌太多，个人感觉品牌力度还是不足。2、股市这块，贵司还是要积极的搞好市值管理，维护好消费者的权益

答：您好！（1）公司的高端品牌 STAX 就是耳机发烧圈的顶尖品牌，品牌力、产品力都非常强。公司也在用“由外而内”的视角梳理、优化其他品牌和产品布局，更多地树立不同定位的“壁垒型”产品，加大品牌建设力度。（2）公司会一如既往地关注主营业务，用优秀的业绩回报投资者。谢谢！

10、代言人代言的费用（销售费用）是一次性结清并计提在 Q4 利润表中了吗？代言人的代言效果如何？为何请了代言人之后 Q4 销量还是同比下跌了不少？

答：您好！代言费按合同约定期限进行了摊销。代言人的代言效果从短期看，官宣当日线上全平台多款同款产品售罄，首 72 小时电商全平台直播间销售环比+410.43%；长期来看，对打造漫步者品牌年轻化、个性化、活力化形象起到了积极的作用。Q4 的销售

收入在 2024 年还是最高的。感谢您的关注！

11、请问公司有没有考虑向 ai 眼镜等人工智能方向发展，毕竟视频和音频提供的信息不是一个数量级的

答：感谢您的关注！AI 眼镜方面公司目前还没有进展计划，谢谢！

12、有无 AI 耳机的研发或新产品，与阿里合作的有无进展公告

答：感谢您的关注！漫步者耳机产品在 AI 方面的结合应用，目前也在不断的研发推进中，公司新上市的产品已开始搭载多国语言实时翻译等 AI 应用，未来其他 AI 相关功能将陆续上线。谢谢！

13、您公司产品对境外部分，是否自己可以搞个分销平台，统一定价，授权给卖家一起卖公司的产品，这样渠道也许更大空间打开。

答：您好，感谢您的建议。但是搞平台是需要相当大资源的，可能会先烧掉很多钱，或者是那种全球顶尖知名的品牌比如苹果特斯拉。我们境外目前还是采取代理商+直营电商的模式，这种可能更适合现阶段的漫步者。谢谢！

14、董事长好，自从全仓漫步者，压力大，我们运营跨境电商，你公司的品牌怎么授权给我们运营？

答：感谢您对公司的信任！公司不会把品牌单独授权给任何一家公司代运营。谢谢！

15、公司是否考虑介入 AI 眼镜赛道？有无前瞻性技术布局？

答：AI 眼镜是在挑战全球技术的极限，目前还有很多无解的技术难点，我们暂不考虑进入。谢谢！

16、公司对今年耳机市场的判断是怎么样的？

答：我们认为今年耳机市场竞争会更加激烈，整体市场规模可能会略有增加，同时我们对漫步者的市场表现充满信心，我们会推出更多更有竞争力的耳机产品。感谢您的关注。

17、在 AI 耳机领域，公司除了自研产品之外，是否有和互联网大厂产品进行合作，从而提取 AI 模型预装分成的模式？如果有，是否方便举例？

答：您好！公司往年发布的产品中，有若干与互联网大厂合作产品：2015 年公司携手阿里智能进军智能云音响市场，发布了 MA 系列智能云音箱；2020 年公司推出了内置 AI 骨传导通话降噪算法的 DreamPods 系列 TWS 耳机；2021 年发布搭载了小度助手的 Lollipop 智能耳机。具体商业条款不便透露。公司紧密跟随人工智能技术的发展，在不断加强自身相关研发储备的同时，与各互联网大厂和大模型公司始终保持开放合作的态度。未来将有更多合作形式或功能应用的 AI 产品，敬请期待！

18、董事长好，贵公司是整个大 A 里绩优股，作为中小投资者，看到股价每天下跌，其他同类股票上涨，实在痛心，感觉真个市场对漫步者公司的未来充满悲观情绪，能否早日接入大模型，收购视频显示公司，让消费者耳目一新，市值突破 300 亿！

答：您好！感谢您投资漫步者！公司的业绩之所以能比较优秀就是因为专注做主业。我们认为回报投资者最好的方式就是实实在在做好自己的业绩，市值一定会突破 300 亿！谢谢！

19、在语音控制技术方面，公司有哪些创新计划？如何应对竞争者的技术挑战？

答：感谢您对漫步者的关注！语音控制技术本身并不是什么前沿技术，近年来与 AI 技术的结合，如何根据用户的实际应用场景来提高识别率，达到机器更好的听懂用户真正需要的指令，这是我们需要研究的方向。目前公司产品来说，还没有专用于语音控制方面的产品。谢谢！

20、（1）请问 Q4 旺季的销量和营收下行的主要原因是什么？请问 25Q1 来看销量情况有改观吗？（2）请展望 25 年公司 OWS 耳机出货量？（3）请问 25 年销售费用率展望？（4）公司如何展望未来的毛利率净利率趋势？请问 25、26 年达成股权激励目标公司是否有较大压力？

答：您好！（1）原因已在前面问题中详细回复过，请参考前面回复内容；（2）请关注公司一季报。我只能回答已公告的数据，不

被允许在这里发表预测数据；(3)、(4) 公司的发展离不开市场环境，我们一直在努力奋斗，充分发挥品牌优势，回报投资者的信任。谢谢！

21、为什么公司股价一直下跌

答：您好！公司生产经营状况正常，并严格遵循法律法规和监管机构的要求进行信息披露，然而二级市场股价波动受宏观环境、市场情绪、流动性等多重因素影响。感谢您的关注！

22、公司是否向半导体芯片方向延伸

答：您好！公司未直接从事半导体芯片制造业务，与国内外头部的若干半导体制造商均保持合作关系，其产品如蓝牙主控芯片、WiFi 芯片等在公司的各类音频产品中均有应用。

23、随着“第二耳机”在全球市场的需求逐渐兴起，请问有利于对公司发展吗？

答：您好！公司深耕音频设备领域，相关各细分领域的增长均对公司的发展有积极的影响。近年开放式（OWS）耳机市场需求快速兴起，已成为部分消费者在 TWS 耳机之外的“第二耳机”。OWS 耳机是公司自 2024 年开始大力投入的方向之一，截至目前已有十余款相关型号上市。谢谢！

24、贵公司收入构成中汽车音响占比小，管理层是否有计划加强汽车音响业务

答：没有。谢谢！

25、请问为什么第四季度销售费用那么高？

答：您好，第四季度在国内外均是传统的销售旺季，所以销售费用较其他季度高，另外公司 2024 年 9 月 25 日宣布青年偶像王一博正式成为品牌成立 28 年来的首位代言人，也使得销售费用较其他季度有所增加。谢谢！

26、为啥公司公布年报前股价就开始下跌

答：尊敬的投资者您好：公司生产经营状况正常，并严格遵循法律法规和监管机构的要求进行信息披露。然而二级市场股价波动

受宏观环境、市场情绪、流动性等多重因素影响。公司将全力以赴加快产品研发和上市进度，提升销售业绩，为投资者实现良好的回报，同时结合企业自身发展和资本市场情况，依法合规的寻求切实可行的方式提升公司投资价值。

27、是不是信息不透明，机构主力优先知道卖出

答：尊敬的投资者您好：公司生产经营状况正常，并严格遵循法律法规和监管机构的要求进行信息披露。然而二级市场股价波动受宏观环境、市场情绪、流动性等多重因素影响。公司将全力以赴加快产品研发和上市进度，提升销售业绩，为投资者实现良好的回报，同时结合企业自身发展和资本市场情况，依法合规的寻求切实可行的方式提升公司投资价值。

28、业绩不算差，一公布就天天大跌，是不是恶意做空？

答：尊敬的投资者您好：公司生产经营状况正常，并严格遵循法律法规和监管机构的要求进行信息披露。然而二级市场股价波动受宏观环境、市场情绪、流动性等多重因素影响。公司将全力以赴加快产品研发和上市进度，提升销售业绩，为投资者实现良好的回报，同时结合企业自身发展和资本市场情况，依法合规的寻求切实可行的方式提升公司投资价值。

29、为什么销售费用暴增，但是利润跟不上

答：您好，销售费用的增加主要因公司加大了品牌宣传力度，销售费用的增加带动了营业收入的增加和毛利率的增长，归母净利润率同比保持稳定。感谢关注！

30、有无 AI 耳机的研发或新产品

答：您好！公司有在持续研发功能更强大的 AI 耳机产品，敬请关注。谢谢！

31、公司未来的战略发展方向是什么？

答：您好！公司主品牌漫步者将继续坚持“秉工匠精神，以声音赋能”的核心理念，密切结合市场化原则，快速用好新技术，精研创新，深耕音频领域，成为国际优秀品牌。谢谢！

32、贵公司是否考虑拓展业务渠道，比如电视音箱，手机音箱等

答：您好！您指的是业务品类范围吧？我公司正在力求在大的音频产品类目中将产品扩展到更多细分品类，比如家居音箱，床头音箱，翻译耳机等等。感谢您的关注。

33、公司在 AIoT 领域的核心竞争优势是什么？未来如何进一步拓展智能音频设备的市场份额？

答：未来音频设备的智能化应用方面，公司正在积极拥抱各大 AI 模型的连接与拓展应用，不断加强相关的研发储备。目前公司的“漫步者摘要提取算法”、“漫步者机器翻译算法”已经完成了国家互联网信息办公室关于深度合成服务算法的备案。今年 3 月起，公司新上市的产品已开始搭载多国语言实时翻译等 AI 应用，未来其他 AI 相关功能将陆续上线。谢谢关注！

34、美国进一步加征关税对公司的影响？

答：您好，公司对美国的出口额占总收入的比例较小，因此关税的增加对公司总体业绩影响较小，谢谢！

35、领导，您好！我来自四川大决策，请问，面对耳机业务增长瓶颈，公司在产品创新、市场拓展或营销策略上，有哪些具体计划来重振耳机业务的增长势头？

答：您好！感谢关注漫步者。耳机业务在报告期内出现增长逐渐减缓现象的主要原因是公司根据市场的快速变化迅速调整产品结构、大幅加码非入耳式耳机的投入，对传统中低端 TWS 耳机新品更新不足所致。非入耳式耳机的竞争更加激烈，市场成长虽非常迅猛，但体量和传统中低端 TWS 相比还有不小差距。而公司 2024 年 TWS 的新品基本是高端型号，中低端型号更新很少，损失了一些这部分的销量。去年第四季度公司开始加大中低端型号的更新，今年就重新夺回了这块本属漫步者品牌的强势市场。其他措施均正常推进中，我会在后续回答中介绍。谢谢！

36、漫步者目前的行业竞争力在哪里，有没有考虑未来的 ai 耳机多久能研发问世。

	答：漫步者公司以“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。在前沿技术的研发和应用方面，公司紧密跟随人工智能技术的发展，不断加强相关的研发储备。目前公司的“漫步者摘要提取算法”、“漫步者机器翻译算法”已经完成了国家互联网信息办公室关于深度合成服务算法的备案。今年3月起，公司新上市的产品已开始搭载多国语言实时翻译等AI应用，未来其他AI相关功能将陆续上线。谢谢关注！
附件清单	无
日期	2025年4月2日