

天音通信控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 机构参会人员： UBS 瑞银： Jimmy YU 俞佳， ZOE XU， LARRY CUI， ABHINAV RAKESH， ALICE CHEN， IVONANG WANG， JIMMY YOON， JULIE ZHU； 瑞银财富管理： HYDE CHEN 交银施罗德 GAO YANG； 国泰人寿 PETER HUANG； 中投公司 LYNN CHENG； 欧洲银行金融集团 LILY GU； 昆仑资本 HAN GAO， YAOWEN YE 摩根斯坦利投资管理 GARY CHEUNG， SHUANGXING LI 新华人寿 GUANFENG ZHOU 新丝路资本 YEO SHAN RUI 野村资产管理 KEVIN XU 柏瑞投资 SIMON TSOI 裕晋投资 HENG ZHANG 雪湖资本 REX YUAN 三井住友资产管理 BOULI WANG， LVTAO YANG 三菱资产管理 TONY LAU 开源投资 PENNY PENG </p>

	<p>常春藤资本 XIYUN CHENG</p> <p>阳光保险 YANYI MENG</p> <p>蔚林资本 DEVIN HOU</p> <p>万家基金 GAO YUAN</p> <p>风和集团 QIQI SHI</p> <p>TAIREN CAPITAL (泰仁资本) KEN HUI</p> <p>AZATHEN 基金 YONGLI SHAN</p> <p>TRIKON 基金 SEAN ZHANG</p> <p>ROCKHAMPTON 基金 EVA LU</p> <p>ROBECOSAM (荷宝投资) GUENTHER HOLLFELDER</p> <p>INVENTIO 基金 ROY SUN</p> <p>HSAM 基金 YANG CHENG</p> <p>CEPHEI 基金 JING LIU</p> <p>合计 40 人</p>
时间	2020 年 2 月 24 日 15:00-16:30
地点	网络电话会议
上市公司接待 人员姓名	<p>天音控股董事会秘书 孙海龙</p> <p>下属线上平台公司上海能良电子科技有限公司总经理 张荣</p> <p>投资者关系经理 任婷婷</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><u>环节一 管理层对公司情况简要介绍</u></p> <p>1、天音控股董秘孙海龙对公司情况简要介绍</p> <p>天音控股是目前中国最大的手机分销和售后服务商之一，2019 年年报预告收入 520-535 亿，同比增长 22.35%-25.88%。主要合作伙伴为苹果，华为，三星等主要手机品牌。线下公司覆盖 2 万多客户 8 万多综合门店，线上业务公司 2018 年收购了上海能良数码，并且加大与京东合作力度，同时天猫、拼多多、唯品会、网易考拉的合作也正在开展。公司的渠道包含线上线下，TOB 和 TOC 的渠道。天音与苹果的合作有三种方式：天音直接向综合手机店供货，运营 700 多家苹果 MONO 专卖店，向京东平台供货这三种合作模式进行销售。与华为合作，帮助华为开设 1800 家 HESR 的专卖店，智能生活馆，海外资金物流平台模式。2019 年我们与华为开拓海外业务，</p>

公司目前正在迪拜、尼日利亚等十三个国家开展业务。2019年在香港设立分公司，以香港为集散地，在尼日利亚建设海外仓。形成了以迪拜为分销中心的中东非集散地，以巴拿马为分销中心的中美洲集散地，目前正进军欧洲，在西班牙建立分公司。与三星的合作，天音目前是三星在中国在最大的手机代理商，提供产品直接到零售店。包括近期要发布的华为折叠屏和三星折叠屏，天音均有代理。

2、上海能良数码总经理张荣介绍公司线上 TOC 端业务的模式

天音是 18 年 2 月份收购了上海能良数码，经过 1 年多天音和能良线上线下很好的融合下，19 年上海能良收入大幅提升。上海能良的线上业务主要分为两部分：一种业务是在平台上开店，另外一种是在店里开平台。在平台开店，主要就是在京东，天猫，拼多多三大平台上开店。另一块业务，在店里开平台，这块业务是 2019 年开始做的，在这个疫情下，也正实实在在帮助线下的零售商开展线上业务，把客户在线上进行二次营销。

环节二 交流互动

提问 1 目前疫情对公司的整体影响？线下店销售的影响多大？公司经营恢复情况如何？

回复：疫情对整个行业的影响是短期的。对天音的影响来看，天音今年 1 月份的经营表现比较好，同比去年 1 月增长 20% 多，2 月份的销量与去年持平，所以疫情对天音的影响不大，同时业务人员通过线上线下相结合的方式，使用微信，抖音、快手等方式帮助店面销售，整体业务已经恢复到一个比较好的水平。

公司目前的业务模式为将货物直接销售到零售店，所以天音对库存的把握还是比较稳健，主要是以销定采，目前库存情况保持比较合理的情况。

提问 2 公司怎么看 5G 手机的需求？从去年 5G 手机发布到现在，销售情况如何？

回复：19 年全球 5G 手机渗透率不足 1%。一些机构也预测 20 年全球 5G 手机渗透率 15% 以上。中国移动预测 2020 年中国 5G 手机市场超 1.5 亿。公司预测在苹果 9, 10 月份发布的 5G 新品后，5G 手机会形成一个销量拐点，10 月之后 5G 手机单月销量或比 4G 手机大。此外预计今年各品牌在 5G 手机方面会加大促销力度。

	<p>19年5G的产品主要是华为，5G手机的出货量占到我们销售的全部手机的14%左右。我们代理的主要品牌苹果，华为，三星等均为全系列代理。</p> <p>问题3 关于公司未来发展方面，除了手机量的增长之外还有哪些新的利润增长点？</p> <p>答：天音在三年前就提出“一网一平台”战略，以线下渠道网格化为基础网络，以线上交易系统为平台，形成“线下网络，线上平台”的产业生态系统。逐渐增加商品品类，逐步形成“1+N”产业发展体系。比如上海能良数码，19年手机的订单只占到全部订单的50%，新引入的品类产品均为20%以上毛利率的产品，这也是天音未来的趋势，通过现有的平台网络，做1+N的拓展，也是未来的公司发展战略。</p> <p>问题4 公司预计3月份经营情况如何？何时会出现反弹？对全年影响如何？</p> <p>回答：根据疫情发展的情况，目前通过卫健委发布的数据也看到疫情相对来讲被控制了。疫情在没有反复的情况出现下，从我们复工率的情况来看，到本周公司下属全国25个分公司，100多个销售办事处，除了湖北之外基本都复工了。全国开业经营的店面的数量占比也是逐渐提升。3月份受疫情影响会很少，疫情后预计会有一个爆发性的反弹增长。</p> <p>天音在三年前就提出“一网一平台”战略，并开始布局线上业务。面对新形势下的经营挑战，以此为契机，公司加大战略推进力度，加速向线上电商平台迈进的步伐，使线上线下深度融合，从而实现业态的升级，成为中国产业互联网的领军企业。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年2月24日