

天音通信控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-004

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 机构参会人员： 华泰保兴基金：赵健，田荣；国联安基金：潘明等；兴全基金：沈安妮；睿远基金：胡大林，刘平；北京成泉资本：胡继光，王雯珺，张洛，夏正；平安资产：邵军；中融基金：田刚，吴刚，杨鑫桐，汤祺，郭旭；安信基金：徐孙钰；长城基金：杨维维，谭小兵；国泰君安证券：马天诣。 |
| 时间 | 2020年8月26日-2020年8月28日 |
| 地点 | 网络电话会议+现场 |
| 上市公司接待人员姓名 | 天音控股董事会秘书 孙海龙 投资者关系经理 任婷婷 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 环节一 2020年上半年公司经营情况介绍 2020年上半年天音实现营业收入 296.56 亿元，同比增长 28.37%；归属于上市公司股东的净利润 7289.19 万元，同比增长 475.42%； 增长迅速的主要原因如下 手机业务： 上半年公司手机分销业务凭借丰富的渠道资源、强大的整合能力以及优秀的客户关系，在面对上半年复杂环境时仍取得了规模稳步扩张，业绩持续增长的优异成绩。在苹果业务方面，公司 CES 渠道业务发展迅速，目前天音已是苹果在中国最大的代理商，全渠道市场份额第一；华为业务 |

方面，公司业务稳步发展，国内市场占比不断提高，此外海外业务实现逆势增长，上半年华为海外业务收入规模 13.57 亿。三星业务方面，公司作为三星的主要国代商，国内市场份额领先，上半年的三星折叠屏等爆款产品，公司也是拿到了独家代理资格。

彩票业务：国内彩票业务有所突破，海外彩票拓展初见成效。国内业务方面：公司首次中标北京福彩项目，成功扩大了公司业务版图，行业地位也进一步提高；视频彩票 VLT 项目推进顺利，全国 VLT 终端第一批和第二批项目公司均成功中标；公司还在重庆市范围内探索线上线下相结合的新的营销模式；在区块链彩票方面，公司与火币中国于 4 月份向客户发布了《2020 中国彩票行业区块链基础设施蓝皮书》，为未来区块链在彩票行业的应用提供解决方案。国外业务方面，公司与牙买加国家彩票运营商签订了服务合同，为客户提供软硬件等一系列解决方案，并同时与英国、南非、尼日利亚、菲律宾等国家的合作伙伴洽谈具体合作事项。

零售电商业务：以能良电商为主的零售电商业务稳步发展，遵循“多品类拓张，多平台经营”的经营方向。能良电商上半年在天猫，京东，拼多多平台上新开 23 家店铺，目前店铺数量已是 2019 年全年的两倍；新增合作品牌 45 家，较去年增幅达到 44.12%，spu 数量也比去年同期增长 40.9%，达到 6000 多个；同时还新增家纺、母婴等五个事业部，非手机业务规模增长显著。公司还在义乌和广州构建了贴近供应链和低成本仓储能力。

环节二 交流互动

提问 1 在 2020 年上半年疫情的影响下，为什么天音的手机业务收入规模增长比较快？

答：公司上半年业务逆势增长的主要原因是近年来公司在业务上的布局逐渐取得了成效，在苹果业务上，公司 2019 年

获得京东 CES 渠道的授权,成为国内唯一同时具有苹果线上、线下分销和线下零售三大渠道授权的代理商,2020 年公司新开拓了免税店渠道,目前公司已是中国最大的代理商,全渠道市场份额第一。华为业务方面,公司在国内精细化管理运营,海外业务已在阿联酋、尼日利亚等 22 个国家,与 43 个客户开展合作,上半年华为海外业务收入规模 13.57 亿。三星业务的一些爆款产品折叠屏等由天音独家代理。2020 年随着手机换机潮带来行业增量,天音会抓住行业发展机遇,使公司高质量发展。

提问 2 请问天音上半年海外业务进展如何?

答:2020 年上半年,海外业务虽然面临疫情的挑战,但是仍实现逆势增长,销售规模上半年 13.57 亿元,已达到 2019 年全年的四倍,目前已在阿联酋、尼日利亚等 22 个国家,与 43 个客户开展合作。

提问 3 近年来,线上大型电商平台与线下渠道商合作越来越紧密,天音与京东,拼多多有所合作,请问公司是如何实现线上电商平台和线下渠道商的融合?

答:天音通过 20 多年日积月累的渠道,形成了竞争壁垒极高的渠道网络,可以高效的触达客户且客户粘性较高,并且可覆盖下沉市场的多种应用场景。公司对终端渠道具有强有力的控制,通过与线上大型电商平台的融合,打通线上线下的渠道资源,持续完善新零售服务体系,赋能线下零售商,提供一系列增值服务与技术支持。

问题 4 请介绍一下公司零售电商业务的发展情况?

答:公司零售电商上海能良电商目前已服务超过千万用户,发展成多产品线,全链路,多渠道覆盖的,专注于顾客家庭消费为中心的线上渠道零售商。公司业务覆盖天猫、京东、拼多多等多家电商平台,为国际国内顾客提供以手机、3C 数码为主,涵盖小家电、个人护理、母婴、家纺、智能穿戴等

| | |
|----------|--|
| | <p>丰富的产品。业务涉及产品采销、线上运营、仓储配送，客户服务、其他增值服务等环节。</p> <p>2020 年上半年能良电商业务稳步发展，遵循“多品类拓张，多平台经营”的经营方向。公司上半年在天猫，京东，拼多多平台上新开 23 家店铺，目前店铺数量 48 家；合作品牌 147 家 spu 数量也比去年同期 增长 40.9%，达到 6000 多个；同时还新增家纺、母婴等五个事业部。随着多品类多平台扩张，非手机业务规模增长显著，通过产品降维打击，提高客户的复购率和交易频次，增加客户粘性。</p> <p>能良电商的愿景是成为线上最大的渠道零售商。目前能良电商在京东，天猫，拼多多等多个平台已成为非官旗店铺非平台自营手机和 3C 数码专卖店排名第一。</p> <p>问题 5 能否介绍下公司电商直播业务？</p> <p>答：能良电商拥有多个直播平台的 MCN 机构资质，能良直播是天猫京东做得最好的渠道店铺直播。店铺直播，是电商提高效率一种工具，为了销售货物提供更好的服务。618 大促当月，能良直播在各平台卖货超 2000 万销量，在各电商直播平台的均处于非官旗店铺 TOP1。能良直播主要是各品类专业的店铺直播，同时承接直播代运营业务，我们培养孵化的主播也多是各垂类带货主播。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2020 年 8 月 30 日 |