

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	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他	☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 一对一沟通
参与单位及 人员	线上参会的投资者	
时间	2025 年 5 月 27 日（周二）15：00-16：00	
地点	上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com/ ）	
接待人员	传音控股 董事长、总经理 竺兆江 传音控股 董事会秘书 曾春 传音控股 独立董事 张怀雷	
投资者关系 活动主要内 容介绍	2025 年 5 月 27 日，传音控股 2024 年度暨 2025 年一季度业绩说明会在上证路演平台线上召开。 一、预征集问答 1、国际局势对业务有什么影响？ 回答：尊敬的投资者您好，公司的产品和服务覆盖区域大多集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等全球新兴市场国家，公司将持续关注各种外部变化，感谢您的关注！ 二、互动交流 1、您好，请问公司本期财务报告中，盈利表现如何？	

	回答：尊敬的投资者您好，根据 2024 年年报及 2025 年一季报，公司 2024 年实现营收 687.15 亿元，同比增加 10.31%，归母净利润 55.49 亿元，同比增加 0.22%；2025 年一季度实现营收 130.04 亿元，同比减少 25.45%，归母净利润 4.90 亿元，同比减少 69.87%。感谢您的关注！ 2、您好，请问怎么看待传音过去一年在移动互联方向的发展？除了硬件外，公司是否有计划在未来向有盈利潜力的软件方面发力，如游戏、AI 方向？ 回答：尊敬的投资者您好，在 OS 系统及移动互联网产品服务领域，公司通过洞察市场本地化需求，深耕建设本地化服务和内容合作，并依托于公司市场占有率，形成高流量的应用产品矩阵。公司针对新兴市场存在流量成本高、网络不稳定、带宽低、内存配置低等特点，自主研发了流量节省、弱网网络连接、内存融合、感知调度、本地化小语种语音识别、AI 环境声降噪、AI 声纹降噪、画质增强等技术。同时，公司手机均搭载了基于 Android 系统平台二次开发、深度定制的手机智能终端操作系统（传音 OS），深度洞察新兴市场用户在社交、效率办公、影音等场景体验构建，围绕传音 OS，开发了应用商店、广告分发平台、手机管家等应用程序。感谢您的关注！ 3、公司股价跌跌不休，已经创下去年 9 月以来新低，请问公司是否有回购股份维护股价的计划？大股东有无增持打算？ 回答：尊敬的投资者您好，基于对公司未来持续稳定发展的信心以及对公司股票长期投资价值的认可，公司董事及副总经理张祺先生、董事及副总经理杨宏女士、财务负责人肖永辉先生、董事会秘书曾春先生自 2024 年 7 月 16 日起增持公司股份，截至 2025 年 1 月 6 日，上述相关增持主体通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计增持公司股份 157,458 股，增持金额合计人民币
--	---

	1,268.67 万元。公司会持续努力做好生产经营工作，回报股东。感谢您的关注！ 4、一季度报表显示营收和利润都有所下滑，主要原因有哪些，企业如何展望 2025 年的业务情况？ 回答：尊敬的投资者您好，受市场竞争以及供应链成本综合影响，公司 2025 年一季度营业收入及毛利额有所减少。公司将会持续努力做好生产经营工作，为股东创造效益。感谢您的关注！ 5、二季度公司情况比较 2024 年季度情况盈利是否有好转？ 回答：尊敬的投资者您好，请以公司公开披露的信息为准，感谢您的关注！ 6、您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 回答：尊敬的投资者您好。目前新兴市场国家仍处于“功能机向智能机切换”的市场发展趋势中，整体上，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。公司销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等全球新兴市场国家，同时基于在新兴市场积累的优势，公司亦积极实施多元化战略布局，开展了数码配件、家用电器等扩品类业务以及提供移动互联网产品及服务。感谢您的关注！ 7、手机市场竞争加剧，请问公司未来是继续坚守低端机型基本盘，抑或是向高端和多元发展，采取全面主动反击的策略？ 回答：尊敬的投资者您好，公司未来将持续推进手机业务稳健拓展，强化中高端产品突破。公司坚持以用户价值为导向，加大研
--	---

	发资源投入，在影像、AI、充电、基础体验等技术领域重点打造产品价值点，提升中高端产品竞争力。例如，在影像技术领域，公司通过研发 Universal Tone 人像技术、AI 视频编辑技术和 AIGC 人像造型技术等尽量满足用户个性化影像需求。此外，公司将围绕用户的扩品类需求，深化 AIoT 智能生态布局；拓展移动互联内容生态建设，提供多元的数字化用户产品。感谢您的关注！ 8、公司在战略上如何应对小米、REALME 等在非洲手机业务方面的竞争？二季度开始有成效了吗？ 回答：尊敬的投资者您好，根据 IDC 数据统计，在非洲智能手机市场，2019 年，公司智能机的占有率为 36.9%，自 2020 年起，公司智能机的市占率首次站上 40%，并已连续 5 年超过 40%，排名第一。深耕非洲市场是公司的长期战略，公司多年来扎根于非洲市场，凭借优异的产品性能和本地化的技术创新，在非洲市场获得了高于其他手机厂商的市场占有率和广泛的品牌影响。借助于公司在手机产品领域的积累，公司移动互联网业务及家电、数码配件等扩品类业务拥有流量、渠道等优势。通过用户间的口碑营销和良好互动，公司“手机+移动互联网服务+家电、数码配件”的商业生态模式已初步成型，从而进一步强化了公司的竞争优势。 9、公司面对第一季度业绩下滑，准备拿出哪些措施进行应对，二季度这几个月是否有所好转。另外对于持续下跌股价，贵公司是否推出稳定股价的措施？ 回答：尊敬的投资者您好。公司将继续推进手机业务稳健拓展，同时加快发展移动互联、扩品类等业务。公司会不断努力经营，回报广大投资人，感谢您的关注！ 10、过去几年公司的核心毛利率一直降低，2025 年 1 季度首次跌破 20%，这是否意味着公司为了应对竞争对手而不得不采取更
--	--

	大的市场促销力度？接下来有稳住毛利率的目标吗？ 回答：尊敬的投资者您好，公司的毛利率受竞争格局、成本变化、公司策略等因素综合影响，未来我们会根据成本变化和市场竞 争等动态做调整，保持财务健康的毛利率水平。感谢您的关注！ 11、2025 年一季度实现营收 130.04 亿元，同比减少 25.45%，归母净利润 4.90 亿元，同比减少 69.87%，一季度盈利这么差，你们解释下，二季度公司营收继续会这样下去吗？ 回答：尊敬的投资者您好，受市场竞争以及供应链成本综合影响，公司 2025 年一季度营业收入及毛利额有所减少。公司将会继续 努力做好生产经营工作，为股东创造效益。感谢您的关注！
附件清单 (如有)	无